Begitu banyak buku tentang motivasi wirausaha telah diterbitkan dan mungkin telah Anda baca. Tapi kenapa sangat sedikit pengusaha yang dihasilkan? Karena buku-buku tersebut hanya menyentuh 1 sisi motivasi yang sangat umum, yaitu 'Impian' atau *'Iming-iming'* saja. Padahal ada sisi lain motivasi, yang tak terbantahkan, siapa pun yang menggunakannya. *The Power of Kepepet* mengungkap sisi motivasi yang tidak memberikan pilihan bagi Anda untuk mundur!

Kenapa layak dibaca?

- Ditulis oleh pengusaha multibisnis, yang telah jatuh bangun di dunia usaha.
- Dapat dipraktikkan oleh siapa pun dan apa pun kondisi Anda sekarang.
- Banyak ilustrasi dan gambar yang memudahkan pemelajaran.

Siapa yang harus membaca?

- Mereka yang sudah *'kebelet'* bikin usaha.
- Pengusaha pemula, bahkan pengusaha menengah.
- Calon pensiunan.
- Ibu rumah tangga yang ingin menambah penghasilan.
- Pekerja yang sudah bosan bekerja.
- Siswa dan mahasiswa yang ingin 'pensiun' muda.

"Siapa saja yang mau mulai usaha, harus punya keberanian untuk *action*. Rencana saja tidak membuat orang sukses. Wahai siapa saja yang mau jadi pengusaha, temukan keberanianmu dalam buku ini. *Spirit* dan keberanian yang saya miliki, ada di buku ini."

Bob Sadino, Pengusaha Agribisnis

"Buku ini sangat berbahaya bagi karyawan. Jika buku ini tersebar luas, bisa menyebabkan Indonesia makmur. Tidak ada lagi ekspor TKI, sebaliknya impor TKA (tenaga kerja asing)."

Purdi E. Chandra – Pendiri Primagama & Entrepreneur University

Nonfiksi/Kewirausahaan

ISBN: 978-979-22-4214-0
9789792242140
MN 20508032

Penerbit
PT Gramedia Pustaka Utama
Gedung Gramedia
Jl. Palmerah Barat 33–37, Lt. 2–3
Jakarta 10270

www.gramedia.com

JAYA SETIABUDI

Cara Tercepat...
Terampuh...
Jadi Entrepreneur...!
Dijamin !!!

THE POWER OF KEPEPET

TUKANG DESAIN OQ 'BAGONK' PERKAKAS 'MBAH' WAHSISTO BAGIAN EDIT BAGIONO DS
KEPALA SEKOLAH YEA FAHRURAZI YOESOEF PENDUKUNG PROVOKATOR FONK BOS KST TAMTAM
BOS THE FARMER SWANJARI PEMBANTU UMUM SLAMET 'PEGO' SEKSI FOTO PARDI
BOS PETALMAN ISWARIN KARTUNIS DALBO SUPORTER WIDYAWATI IRADA

Komentar Gurunya Pengusaha

Buku ini telah lama dinanti-nanti para entrepreneur dan calon entrepreneur. Penulisnya bukan entrepreneur 'karbitan', melainkan entrepreneur yang merintis bisnisnya dari nol, jatuh-bangun, dan akhirnya berhasil mempunyai banyak bisnis dengan omset miliaran. Uniknya lagi, penulisnya juga seorang trainer, bahkan powerful trainer. Jarang-jarang ada entrepreneur yang juga trainer. Jadi, kombinasi antara pengalaman bisnis dan kemampuan membimbing menjadikan buku ini betul-betul tak terbantahkan dan mujarab.

Bagi Anda yang serius dengan dunia usaha, saya yakin Anda tidak bakal menyesal memiliki buku ini.

Selamat Mencoba!

Purdi E. Chandra
Pendiri Primagama & Entrepreneur University
Penulis Bestseller *Cara Gila Jadi Pengusaha*

Ahmad Fahmi
Batam 05/01/2009.

Komentar

Siapa saja yang mau mulai usaha harus punya keberanian untuk melakukan action. Rencana saja tidak membuat orang sukses. Wahai siapa saja yang mau jadi pengusaha, temukan keberanianmu dalam buku ini! Spirit dan keberanian yang saya miliki ada di buku ini.

Bob Sadino,
Pengusaha Agribisnis

Buku ini sangat berbahaya bagi karyawan. Jika tersebar luas, buku ini bisa menyebabkan Indonesia makmur. Tidak ada lagi ekspor TKI, sebaliknya impor TKA (tenaga kerja asing).

Purdi E. Chandra,
Pendiri Primagama & Entrepreneur University

Keren bin Paten! Betul-betul bikin orang melakukan ACTION! Nama saya taruhannya!

Ippho Santosa,
Creative Marketer & Penulis *10 Jurus Terlarang*

DAHSYAAAT!!! Itu kata yang muncul dikepala saya saat membaca buku *The Power of Kepepet*. Karena belum ada buku yang begitu *down to earth* mengupas cara-cara menjadi pengusaha sukses. Ini bukan buku motivasi, ini bukan buku biasa, ini buku ACTION, tidak ada basa-basi. Buku ini bukan hanya WAJIB dibaca oleh siapa pun yang ingin menjadi pengusaha, tapi juga oleh siapa pun yang ingin tambah KAYA!

Tom MC Ifle,
Penulis *Profit is King: Rahasia Meledakkan Profit Tanpa Iklan.*
Vice COO Action COACH, The World's #1 Business Coaching Firm

Luar Biasa... Istimewa... adalah kesan pertama saya saat membaca buku ini. Sangat direkomendasikan untuk pengusaha yang ingin meledakkan bisnisnya. Saya telah membuktikan ilmu-ilmu yang ada di buku ini!

Hendy Setiono,
President Director PT. Baba Rafi Indonesia & Baba Rafi Malaysia Sdn. Bhd,
Penerima Asia Pacific Entrepreneurship Award 2008, Enterprise Asia

THE POWER OF KEPEPET

Cara TERCEPAT & TERAMPUH Jadi Entrepreneur, Dijamin!!!

PERINGATAN!!!
Mempraktikkan isi buku ini melebihi dosis, dapat mengakibatkan perceraian, stres, dan penyakit jantung.
Baca ATURAN PAKAI sebelum mempraktikkan!

Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Jakarta, 2008

Judul:
THE POWER OF KEPEPET
oleh Jaya Setiabudi

GM 208 08.032

Gedung Gramedia, Lt. 2-3
Jl. Palmerah Barat 33-37
Jakarta 10270

Diterbitkan pertama kali dalam bahasa Indonesia oleh
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Anggota IKAPI Jakarta, 2008

ISBN: 978-979-22-4214-0

Dicetak oleh Percetakan PT Gramedia, Jakarta

Isi di luar tanggung jawab Percetakan

"Saya tidak bangga telah menyelesaikan buku ini,
tapi saya ingin membuat orang-orang
yang saya cintai, bangga!"

Untuk Guruku "Purdi E. Chandra",
Papah & Mamah,
Istriku & Anak-anakku tercinta,
Momentum Team

Menu

THE POWER OF KEPEPET

Kacang, tak lupa akan kulitnya

Meskipun saya memulai bisnis sejak berusia 25 tahun, namun tak dipungkiri bahwa titik balik bisnis saya bermula saat pertemuan saya dengan Purdi E. Chandra, di komunitas Entrepreneur University (EU). Di sinilah saya dibesarkan dan disinilah saya mempersembahkan buku pertama saya ini. Sejujurnya, bukan siswa EU, Entrepreneur Camp (Ecamp), Young Entrepreneur Academy (YEA) dan Entrepreneur Association (EA) yang belajar kepada saya, tapi saya lebih banyak belajar kepada mereka.

Jadi pantaslah saya mengucapkan terimakasih saya yang terbesar, selain kepada Allah SWT, kepada:

1. Mentor saya tercinta, Purdi E. Chandra, serta kawan-kawan EU.
2. Anggota dan pendiri EA, bahkan sebelum saya mengenal EU. Dukungan para pendiri dan anggota EA sangatlah besar, dengan segala problema yang membuat otak saya semakin melar.
3. Alumni Ecamp, yang telah memesan buku ini, sebelum dicetak.
4. Siswa YEA, yang menjadi bahan 'uji coba' ide-ide gila saya.
5. Mentor-mentorku yang lain, Om Bob Sadino, Andrie Wongso, Krishnamurti, Wiwoho, Sandiaga S. Uno, Onggy Hianata, Miming Pangarah, Rully Kustandar, Koma Untoro, Je Prasetya, Budi Utoyo, Florensia, Rudi Tanaka, Wan Muhammad, Yanty Isa, Didi Junaidi, Hendi Setiono, Tom Mc Ifle, atas inspirasi dan bimbingannya.
6. Momentum Team, Mbah Wahsisto, Azi, Kukuh, Adhe, Oq, Edo, Witono, Andri, Yati, Tamtam, Swanjari, Mulia, Astri, yang loyalitasnya tak diragukan.
7. Saudaraku Ippho Santosa, yang membantu pengeditan buku ini dengan gratis dan sepenuh hati.

8. Hasan Aspahani dan Dalbo, atas ilustrasi gambarnya yang membuat buku ini jadi lebih 'mudah' dicerna.
9. Ir. Bagiono Djokosumbogo, yang telah meluangkan waktu untuk menyempurnakan buku ini sehingga sesuai dengan kaidah Bahasa Indonesia yang benar.
10. Tentu saja istriku yang tercinta, Liana, serta anakku Aulia dan Alfin, yang telah tersita waktunya karena penulisan buku ini.

Hanya Allahlah yang mampu membalas amal kebaikan mereka... amin!

PENUTUP

Tutuplah masa lalu Anda yang suram sebelum membaca buku ini.

Jangan berandai-andai seolah Anda pernah membaca buku seperti ini sebelumnya.

Jangan juga berharap buku ini seperti yang Anda kira, karena isinya tak terduga.

Siap-siaplah kecewa setelah membacanya, "Kenapa tidak dari dulu"!

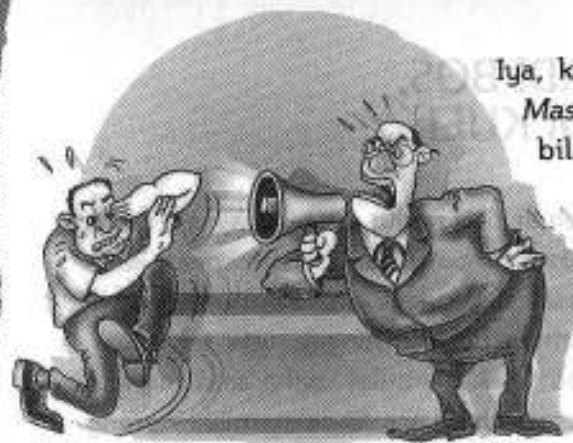
LEBIH BAIK KECIL JADI BOS, DARIPADA *GEDE* JADI KULI

Itulah pesan yang sering keluar dari mulut ayah saya, sejak saya masih berumur belasan tahun. Bukan tanpa dasar mengucapkan kata-kata itu. Ayah saya merasa menyesal melakukan kesalahan untuk tidak menjadi pengusaha sejak dini. Dirinya bekerja hingga usia 68 tahun. Mungkin Anda bertanya, mengapa tidak memulai usaha saat mengucapkan kata-kata itu? Tentu tidak semudah itu jika Anda memiliki 7 orang anak, semuanya serba pas-pasan! Namun kata-kata itu bukanlah sia-sia, terutama bagi saya pribadi, yang paling sering dicekoki dengan kata-kata itu.

"Jangan ulangi kesalahan papah, lebih baik kecil jadi bos, daripada gede jadi kuli! Kuli kerja, kuli dapat makan, kuli nggak kerja, nggak dapat makan! Kalau boss, nggak kerja pun dapat makan".

Dari situlah saya memutuskan **"Saya HARUS JADI PENGUSAHA!"** Tapi bagaimana caranya? Berguru dengan siapa? Mulai dari mana? Modalnya? Orang tua dan saudara-saudara saya juga bukan pengusaha, aahhhh....! Buntu *deh* rasanya saat itu. Pikir-pikir, akhirnya saya putuskan untuk bekerja dulu, mengumpukan uang untuk modal, baru mulai usaha. Alhamdulillah, sekali daftar kerja, *tokcer* juga..., langsung diterima di AMT (Astra *Microtronics Technology*), Pulau Batam, sebagai *technical buyer*. Lebih cepat dari apa yang saya targetkan, hanya 1 tahun 4 bulan, saya mengajukan permohonan mengundurkan diri untuk berhenti kerja.

Bakat Pengusaha...

Seorang rekan kerja saya mengatakan bahwa saya tidak bakat jadi karyawan, tapi bakatnya jadi pengusaha. Bagaimana dia bisa tahu?

Iya, katanya saya punya ciri-cirinya?! *Masak sih* bisa kelihatan? Teman saya bilang, "Kamu itu Jay, **tak suka bangun pagi**, jadi tak cocok jadi karyawan!". Betul juga yah, "Terus apalagi?" kejar saya. "Kamu juga **tak suka gaji pas-pasan"**, kata dia. Hebat benar dia bisa tahu! "Terus apalagi?" tambah penasaran. **"Kamu juga tak suka *dimarahin* bos!"** *Gile bener, emang* kawan saya 'sakti' juga ya, bisa tahu bakat saya apa dan di mana. Saking penasarannya, saya melakukan penyelidikan tentang silsilah keturunan saya. Ternyata benar, saya menemukan bahwa nenek moyang saya itu seorang pedagang alias pengusaha. Saya dapatkan bukti itu dari sebuah lagu yang sering saya nyanyikan saat masih duduk di sekolah dasar. ***"Nenek moyangku seorang pelaut..."***. Ya, seorang pelaut, bukan 'nelayan' *lho*. Kenapa mereka melaut dari satu samudera ke samudera yang lain? Tidak lain dan tidak bukan adalah untuk 'berdagang'! Nah, artinya kita, bangsa Indonesia ini keturunan pedagang, bukan pegawai *lho*. Kena *deh*...

Siap BANGKRUT!

Dengan sisa uang tabungan 4,5 juta, saya tekadkan untuk memulai usaha. Namun uang itu bukan untuk modal usaha, melainkan hanya untuk bertahan hidup saja. Saya mendapatkan 2 orang pemodal, seorang warga negara Singapore dan ex-rekan kerja saya. Ayah saya sempat bertanya kepada saya sebelum mulai berusaha, "Apa benar kamu mau usaha? Usaha apa?" Saya jawab, "Iya pah, usaha *supply spare part*". "*Udah* siap?" tanyanya lagi. "*Udah!*" jawab saya singkat. "Siap apa *aja*?" kejar papah. **"Siap BANGKRUT!"** jawab saya menutup percakapan pertelepon itu. Syukur Alhamdulillah, hanya dalam waktu 3 bulan, saya 'diwisuda bangkrut' pertama kalinya.

Nelongso sih saat itu, tapi tak ada tetesan air mata karena kebangkrutan dalam kamus saya. Untungnya masih ada uang *'receh'* yang saya kumpulkan di kaleng bekas minuman F&N Zapel. Setidaknya saya masih bisa beli sebutir telor seharga 500 rupiah, tiap harinya, sebagai pelengkap masakan mi goreng saya.

Lanjut...

Memang tak ada kata 'menyerah' menjadi pengusaha. Pokoknya, bagaimana caranya harus jadi pengusaha! Tapi, namanya masih dominan 'otak kiri', jadi *mikirnya* yang urut-urut *aja*. Saya mulai membuat surat lamaran kerja, kali ini ke negeri 'singa'. Dengan harapan, bisa lebih cepat mengumpulkan modal, apalagi saat itu (1998) rupiah lagi anjlok-anjloknya. Kerja 2 tahun, mengumpulkan dollar, balik ke Indonesia, bangun usaha lagi. Itulah yang ada di benak saya, malam menjelang keberangkatan saya ke Singapore. Tapi malam itu benar-benar membuat saya terjaga dan berpikir ulang, "kerja 1 tahun 4 bulan saja *nggak* betah, apalagi 2 tahun? Di Singapore lagi, yang tata kramanya notabene kurang!" *Enggak deh yau. Think ... think ... think* ... dan *ting* (bunyi lonceng di otak saya)! Kenapa tidak pakai cara yang dulu sudah pernah saya pakai sebelumnya? Cari *Investor* lagi! Sekejap teringat beberapa nama yang dulunya adalah *supplier* saya, saat saya bekerja sebagai *buyer*. Bersyukur sekali, dulu saya tidak pernah mau menerima tawaran suap dari para *supplier* tersebut, jadi... Ya, lagi-lagi *tokcer*, sekali bidik langsung setuju jadi *partner* sekaligus *investor*. Itulah usaha saya yang kedua kalinya. Meskipun tak berjalan dengan langgeng kerja sama itu, namun saya sangat bersyukur bisa belajar banyak dan membangun jaringan yang luas, baik terhadap *customers* maupun *suppliers*.

Dari mulai naik ojek, *door to door salesman*, merangkap tukang antar barang, angkat barang, pembelian, dan bagian admin, tumbuh menjadi grup perusahaan seperti saat ini. Bukan berarti semuanya berjalan mulus. Rugi, ditipu, bangkrut adalah 'vitamin' saya menjadi pengusaha tahan banting.

Buku ini bukanlah cerita fiksi, namun kisah nyata dari perjalanan saya membangun usaha dari nol dan minus. Membaca buku ini tidak akan mengubah hidup Anda, tapi dengan mempraktikkannya, Insya Allah nasib Anda akan berubah! Untuk lebih memaksimalkan efek dari isi buku ini, tontonlah film-film*) yang saya rekomendasikan, serta mengerjakan tugas-tugas yang saya berikan. Seperti peringatan di buku ini, baca 'Aturan Pakai' sebelum praktik!

FIGHT!

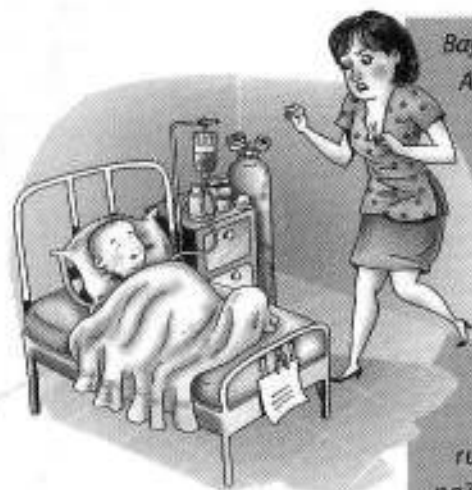
Batam, 30 Oktober 2008
Jaya Setiabudi
Provokator Entrepreneur

*) Film yang direkomendasikan disimbolkan dengan

I. ANEH TAPI NYATA

SEANDAINYA...

...sekarang Anda tidak memiliki uang tabungan. Penghasilan pun kurang dari 5 juta rupiah sebulan. Apakah Anda bisa mendapatkan uang 50 juta, jam 9 esok hari, sebagai modal usaha? Ya, sebagai modal usaha Anda. Nah, saat saya menyampaikan pertanyaan ini kepada peserta seminar, hampir semua menjawab, tidak bisa. Kenapa? Karena mereka mengukur kemampuannya berdasarkan kondisi normal mereka. Taruhlah penghasilan mereka rata-rata 5 juta per bulan, paling *banter* tabungannya 2 juta per bulan. Maka, perlu 25 bulan untuk mendapatkan 50 juta. *So*, secara logika hampir mustahil mendapatkan uang sebanyak itu esok pagi, apalagi sekadar sebagai modal usaha.

Lalu, bagaimana reaksi mereka (dan Anda tentu saja) jika pertanyaan itu saya ubah? Nah, simak baik-baik...

Bayangkanlah, malam hari ini, orang yang palin Anda sayangi mendadak sakit keras, demam ting dan kondisinya semakin melemah. Kemudia Anda membawanya ke rumah sakit. Setela pengecekan di UGD, ternyata dia di diagnosis mengidap tumor ganas di otakny Dokter mengatakan bahwa ia harus dioperasi besok juga, jika tidak, mak nyawanya akan melayang. Nah, opera hanya bisa dilaksanakan jika Anda menyerahkan uang tunai sejumlah 50 ju rupiah paling lambat jam 9 esok hari. Bagaim na? Apakah Anda masih akan mengatakan tid bisa? Mayoritas akan menjawab, ***"Harus bisa"!***

Kenapa? Karena *kepepet*! Jika tidak, nyawa orang yang Anda cinta akan melayang. *Entah* dari mana dapat duitnya...

Satu hal yang pasti

Sebenarnya jika dalam kondisi yang *kepepet* dan tidak diberikan pilihan untuk 'tidak bisa', manusia akan berpikir dan mencari jalan 'bagaimana harus bisa'. Tetapi kenapa sukses, kaya, membahagiakan orang tua atau keluarga, seolah bukan suatu kebutuhan yang mendesak? Padahal, hanya satu hal yang pasti dari uang yang Anda gunakan untuk menyelamatkan buah hati, yaitu HANGUS! *Entah* selamat, (*maaf*) meninggal, ataupun rawat jalan, uang itu tidak bisa Anda minta balik. Memangnya ada, rumah sakit yang mau mengembalikan dana perawatan bila pasien tidak berhasil ditangani?! Lain halnya jika uang tadi kita gunakan untuk modal usaha. Ada 2 kemungkinan, bisa untung atau rugi. Kalaupun rugi atau balik modal saja, sebenarnya tetap ada keuntungan yang kita raih. Yup! Pembelajaran.

Percayalah, sesungguhnya manusia telah diciptakan dengan potensi luar biasa, di luar apa yang kita pikirkan. Hanya saja potensi tersebut seringkali keluar pada saat kondisi terdesak. Yah, seperti kisah seorang nenek bisa melompat dari gedung setinggi 5 meter, saat kebakaran. Coba, kalau dalam kondisi biasa, boro-boro melompat 5 meter, melompat 1 meter saja tidak berani. Jadi, semua kembali ke tangan Anda. Menjadi pengusaha, sebagai kebutuhan yang kepepet atau tidak?

KEPEPET VS IMING-IMING

Ada 2 sebab yang membuat orang tak tergerak untuk berubah. Yang pertama adalah **impiannya kurang kuat**, yang kedua **tidak *kepepet***. Dua hal tersebut yang seringkali disebut orang sebagai kurang motivasi. Kesalahan fatal yang timbul oleh sebagian besar motivator ataupun pelatih/*trainer* motivasi pada umumnya adalah hanya menggunakan impian sebagai 'iming-iming' untuk menggerakkan peserta pelatihan (*audiens*). "Apa Impian Anda? Siapa yang *kepengin* punya mobil mewah? Rumah mewah? Atau bahkan kapal pesiar?" Memang, saat di ruang seminar, mereka sangat terbawa dan termotivasi oleh sang motivator. Tapi masalahnya, sepulang dari seminar, mereka dihantam kemalasan. Apa jadinya? Mereka tetap diam di tempat.

Contoh kedua, ada seorang *salesman* bekerja di suatu perusahaan. Seperti perusahaan lainnya, mereka menerapkan sistem bonus. "Jika Anda mencapai target yang telah ditentukan, maka Anda akan mendapat **bonus** jalan-jalan ke luar negeri!" kata *manager*-nya. "*Gimana*, semangat?" lanjut manager berinteraksi. "Semangaat..*ngat..ngat*!" sambut *salesman*, sambil mengepalkan tangannya seolah siap tempur. Bulan demi bulan berlalu tanpa pencapaian target. Kemudian si *manager* bertanya "Apa bonus yang aku tawarkan kurang besar?" *Salesman* menjawab, "Tidak Pak, cukup besar, mudah-mudahan bulan depan tercapai, Pak." Setelah 3 bulan masa 'iming-iming' tak berhasil, si *manager* mulai mengubah strategi. Dia berteriak agak menekan di dalam *meeting*-nya, "Pokoknya, jika Anda tidak bisa mencapai target penjualan yang sudah saya tetapkan, Anda saya PECAT!". Nah, keluarlah keringat dingin si *salesman*. Sekeluarnya dari ruangan dia langsung *menyambangi* (mendatangi) calon-calon pelanggannya, kerja mereka pun semakin giat. Malas, malu, *nggak pede*-nya hilang seketika. *Koq* bisa? Karena *kepepet*! Yang dia pikirkan, jika dia tidak dapat memenuhi target, dia akan dipecat. Jika dipecat, penghasilannya akan nol. "*Trus*, anak istriku makan apa?" pikirnya. Anehnya, target penjualan yang selama ini tidak pernah tercapai, bisa juga terlampaui. Itulah yang disebut *The Power of Kepepet*.

97% orang termotivasi karena *kepepet*, bukan karena iming-iming. Maka dari itu ada pepatah mengatakan:

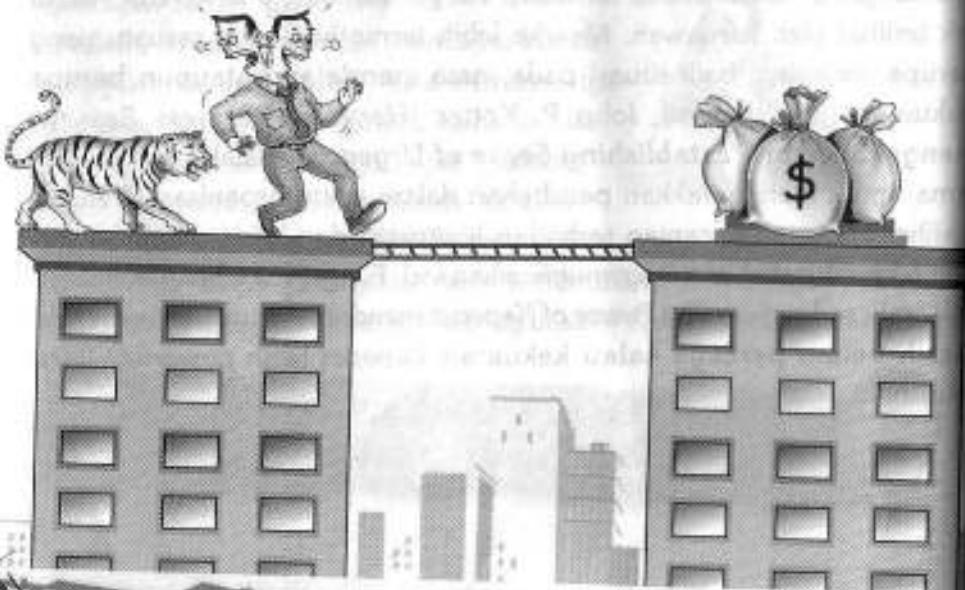
"Kondisi *Kepepet* adalah motivasi terbesar di dunia!"

Banyak perusahaan mengampanyekan 'visi' besarnya kepada seluruh karyawannya. Apa jawab mereka? "*Emang gua pikirin!*". Bukannya salah jika karyawan tidak peduli terhadap visi perusahaan, tapi karena visi itu tak terlihat oleh karyawan. Mereka lebih termotivasi oleh sesuatu yang berupa ancaman, baik situasi pada masa mendatang ataupun berupa hukuman (*punishment*). John P. Kotter (*Harvard Business Review*) mengemukakan "***Establishing Sense of Urgency***" adalah langkah pertama untuk menggerakkan perubahan dalam suatu organisasi. Dengan melihat ancaman-ancaman terhadap kompetisi dan krisis, membuat mereka tergerak, sebelum mengomunikasikan visi. Fungsi visi adalah memberikan arah, sedangkan ***The Power of Kepepet*** mendorong untuk bergerak. Masih belum percaya kalau kekuatan *kepepet* lebih *powerful*? Baca setelah ini...

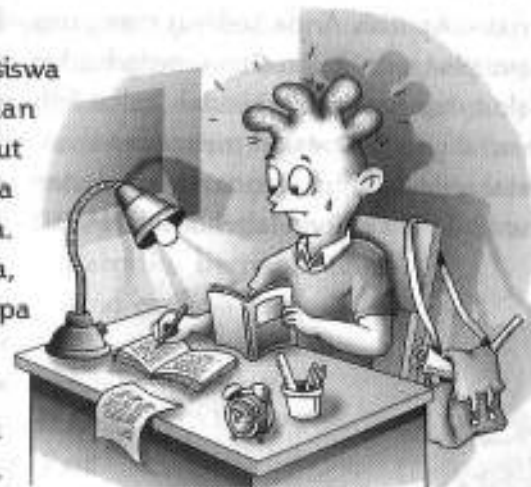
MOTIVASI DIKEJAR MACAN

Bayangkan Anda berada di atas gedung kembar bertingkat 10. Jarak antar gedung adalah 10 meter. Di antara gedung itu dibentangkan besi yang hanya selebar kaki, untuk menjembatani kedua gedung. Katakanlah Anda berada di gedung A, dan sisi lain adalah gedung B. Maukah Anda menyeberang gedung itu melalui sebatang besi tadi? Mungkin Anda pikir, "Iseng banget pertaruhkan nyawa tanpa arti!" Betul? Bagaimana jika saya berikan 'iming-iming' hadiah di ujung B, sebesar 1 juta? Masih pikir-pikir ya? Kenapa? Karena tidak sebanding dengan risikonya. Saya naikkan lagi jadi 10 juta deh. Ehemm, masih kurang gede! Gimana kalo 1 Milyar? Nah, itu baru menarik!

Kondisi kedua, bagaimana jika selain iming-iming 1 milyar, saya lepaskan seekor macan yang siap menerkam Anda di gedung A? Oops, pasti tambah kencang menyeberangnya.

Kondisi ketiga, bagaimana jika iming-iming 1 milyarnya saya hilangkan, tapi macannya tetap saya lepaskan? Tak usah dipikir lagi 'kali ya, pasti Anda tetap akan berlari menyeberang juga! Jadi, lebih besar mana pengaruhnya, The Power of Kepepet atau The Power of Iming-iming?

DARI MANA DATANGNYA KEKUATAN ITU?

Selain cerita-cerita yang telah Anda baca, saya akan menambahkan beberapa cerita dan ilustrasi lain untuk memperkuat pemahaman Anda tentang ***The Power of Kepepet***.

- Percaya atau tidak, sebagian siswa pernah merasakan pengalaman ini. SKS alias sistem kebut semalam, hampir semua siswa pernah mengalaminya. Menjelang ujian esok harinya, Anda belajar semalaman. Apa yang terjadi? Otak Anda seolah **'melar'** dengan cepat, mempelajari banyak hal hanya dalam 1 malam. Anehnya juga, rasa kantuk dan lelah pun terkalahkan!

- Di Kanada, ada seorang ibu yang bertarung melawan singa gunung selama lebih dari 2 jam, demi menyelamatkan buah hatinya. Meski akhirnya dia tewas di perjalanan menuju rumah sakit, namun anaknya berhasil diselamatkan.

- Apa reaksi Anda saat melihat seekor ular di depan Anda? Tubuh Anda akan tegang seketika. Seolah otot-otot kaki dan tangan Anda siap siaga untuk menyerang atau lari. Bukankah semua itu terjadi di luar kesadaran Anda?

- Pernahkah Anda dihadapkan oleh situasi di mana Anda tidak diberi pilihan untuk berkata TIDAK BISA? Dalam kondisi terdesak yang menuntut Anda HARUS BISA, anehnya keajaiban-keajaiban atau kebetulan-kebetulan itu terjadi.

Apakah Anda sedang mengangguk tentang kisah-kisah di atas? Rasa takut seringkali mampu mengeluarkan potensi diri kita yang terpendam. Takut mendapat nilai rendah, takut kehilangan seseorang yang dicintai, takut digigit ular, takut mengecewakan, takut ditolak, dan masih banyak ketakutan lainnya, terutama ketakutan terhadap ancaman yang tidak memberikan pilihan lain kecuali HARUS BISA!

FOBIA

Dalam batas kewajaran, ketakutan dapat membantu kita untuk bertahan. Tapi di luar batas kewajaran, ketakutan membuat pengidapnya histeris. Ini adalah kisah nyata. Di *Amrik* ada seorang wanita, bernama Jackie yang mengidap penyakit ketakutan yang berlebihan (fobia) terhadap bulu unggas, apalagi unggasnya. Pernah suatu saat, anaknya yang masih balita ditinggal begitu saja di pantai, sewaktu ada burung yang hinggap di depannya. Setengah jam kemudian, baru tersadar kalau anaknya tertinggal di pantai. Keinginannya yang sangat kuat untuk sembuh dan dapat menemani anaknya bermain dengan hewan berbulu, mendorongnya untuk berobat. Dia pergi ke berbagai ahli terapi yang menggunakan alat-alat yang canggih sampai metode hipnoterapi. Namun semuanya tidak berhasil. Di akhir keputusasaannya, bertemulah dia dengan seorang spesialis terapi perilaku bernama Profesor Paul Salkovskis. Awalnya Paul hanya mewawancarai Jackie, seberapa kuat keinginannya untuk sembuh dan apa yang ia takutkan. Paul meyakinkan bahwa ia bisa membantu penyembuhan Jackie hanya dalam 1 sesi pertemuan, alias saat itu juga. Namun syaratnya, Jackie harus mengijinkan Paul mengeluarkan bulu.

Takut? Hadapi!

Apa yang Paul lakukan adalah perlahan-lahan mengeluarkan bulu burung dari sebuah amplop berjarak 2 meter dari posisi Jackie duduk. Terhentak Jackie ketakutan sambil merintih, "*Hiiih...hiiih...!*" Namun Paul, yang berpengalaman mengobati fobia, tetap membawa bulu kecil

berwarna kecoklat-coklatan itu mendekati meja di depan Jackie. "Aku takut!" kata Jackie. Namun Paul gigih untuk melanjutkan terapinya. Paul menjelaskan bahwa **rasa takut itu akan menurun jika dihadapi.**

Dalam tahap yang pertama, Paul berjanji tidak akan meletakkan bulu itu di bagian tubuhnya. Sedikit demi sedikit Paul mendekatkan posisi bulu itu ke Jackie. Saat di mana Jackie sangat ketakutan dan menyebutkan skala angka 100 (sangat takut), Paul menghentikan sejenak mendekatkan bulu tersebut. Dan ternyata benar, jantung Jackie tak lagi berdetak keras hanya selang beberapa menit. Kembali Paul mendekatkan bulu itu sampai ke meja di depan Jackie. Seperti sebelumnya, Jackie merintih sambil mengeraskan rahangnya dan beberapa menit kemudian, ketakutan itu pun menurun lagi. Langkah selanjutnya, Paul mengganti bulu berwarna coklat itu dengan bulu berwarna putih yang romantis. Kemudian Paul menantang Jackie, "Apa yang akan kamu lakukan dengan bulu ini?" Jackie tersenyum, sedikit memendam ketakutan. Perlahan dia menggerakkan tangannya menggapai bulu, yang di-*selotip* di meja oleh Paul. Diambilnya perlahan-lahan bulu itu, sambil merintih menarik nafas dari mulutnya. Kembali, beberapa saat kemudian, ketakutannya pun menurun. Percaya atau tidak, Jackie hanya membutuhkan waktu 45 menit untuk mengobati fobia-nya yang sudah berlangsung 37 tahun.

FOBIA USAHA

Mungkin Anda berpikir, "Aneh ya, bulu aja kok ditakutin". Sadar atau tidak, mungkin Anda juga mengidap penyakit serupa, yaitu FOBIA terhadap sesuatu yang sebetulnya tidak perlu dilakukan. Contohnya Fobia Usaha! Pandangan seorang pengusaha berpikir aneh terhadap seorang karyawan yang takut usaha, "Jadi pengusaha koq takut, aneh ya?!". Mau tahu cara menyembuhkannya? HADAPI! Ya, seperti bulu tadi atau seperti orang belajar berenang. Dari kolam yang 'cetek' dulu ke kolam yang lebih dalam. Mulai usaha dari yang kecil dulu, kemudian sedikit demi sedikit dibesarkan.

Dalam pelatihan Entrepreneur Camp (terdaftar) yang kami selenggarakan, terdapat simulasi FIRE WALK atau berjalan di atas api. Ya, api sungguhan yang tingginya mencapai 50 cm. Rata-rata dari peserta telah mencoba lebih dari 3 kali. Hal ini bukanlah suatu ritual atau menggunakan kekuatan magis, namun suatu hal yang masuk di akal. Dengan berpedoman hukum fisika tentang rambatan panas, kaki kita, yang terlebih dahulu menginjak air (relatif dingin), menjadi tidak mudah terbakar. Apalagi kita tidak diam di tempat, melainkan berjalan. Meski mengetahui hukum rambatan panas, tidak mudah juga mengalahkan ketakutan terhadap api. Tapi sekali mereka melewatinya, ketakutan itu menjadi hilang (setidaknya berkurang).

EFEK *PLACEBO*

Jika fobia berbicara tentang ketakutan, *placebo* adalah sebaliknya. Profesor Tony Dickenson melakukan suatu percobaan dengan memberikan kejutan listrik terhadap 6 orang mahasiswa. Mereka dibagi menjadi 2 kelompok, yang akan diberi 2 macam pil, yaitu pil pengurang rasa sakit (*pain killer*) dan pil penambah rasa sakit (*pain booster*). Dengan level sengatan yang sama, Kelompok yang memakan pil *pain booster* merasakan rasa sakit lebih dari sebelum mereka memakan pil. Sedangkan kelompok yang memakan pil *pain killer* bisa menahan rasa sakit lebih lama dan merasa berkurang sengatannya. Tahukah Anda, pil apa sebenarnya yang mereka makan? Ternyata bukan ginseng atau obat kuat. Kedua pil tersebut sebenarnya sama-sama tepung dan gula yang diberi pewarna berbeda. Itulah yang disebut efek *Placebo* atau obat tipuan. Lantas, apa yang membuat mereka merasa lebih sakit atau berkurang rasa sakitnya? HARAPAN mereka terhadap apa yang akan terjadi pada mereka benar-benar terjadi.

Percobaan yang lain dilakukan terhadap seekor belalang yang dimasukkan ke dalam kotak kaca. Awalnya belalang tersebut bisa melompat sampai 50 cm. Kemudian dipasanglah pembatas kaca setinggi 25 cm, sehingga setiap kali belalang melompat, kepalanya akan terbentur kaca pembatas. Seminggu kemudian, pembatas itu diambil. Namun apa yang terjadi? Belalang tersebut tetap melompat tepat setinggi 25 cm. Aneh, tapi nyata! Itulah yang disebut KEKUATAN KEYAKINAN. **Apa yang Anda yakini lebih kuat daripada fakta yang ada.**

Banyak orang tidak berani melangkah karena mereka mempunyai keyakinan-keyakinan yang salah, yang dibentuk oleh dirinya dan lingkungannya selama ini. Mereka tidak yakin bahwa mereka bisa melompat lebih tinggi dari apa yang mereka pikirkan.

Sama halnya dengan orang yang berkata,"Rizkiku *segini*, ya *segini*". Bukankah Tuhan seperti prasangka kita?! Jika kita berprasangka Tuhan akan memberikan yang terbaik, maka yang akan kita dapatkan adalah yang terbaik, demikian juga sebaliknya. Jadi, hati-hati dengan apa yang kita pikirkan, karena itu bisa menjadi kenyataan.

Bukankah seperti itu yang kita alami sehari-hari? Sama-sama mendapat musibah yang sama, si pecundang menganggap musibah sebagai akhir dari segalanya, mengeluh, dan menyerah. Yang tinggal hanyalah rasa sakit. Lain halnya dengan si pemenang, yang menikmati musibah sebagai suatu pembelajaran yang berharga dan terus bergerak maju.

Terus, apa yang harus kita lakukan jika kita sudah mengharapkan yang terbaik, ternyata yang datang adalah musibah? Pertama, hadapi musibah itu sebagai pembelajaran. Kedua, timbulkan harapan-harapan baru. Lakukan *self-talk* (berbicara dengan diri sendiri) yang positif. Bisikkan pada diri Anda kata-kata yang membuat Anda tetap bersemangat, misalnya, "Ayo, maju terus, setiap pengusaha sukses mengalami hal yang serupa!" *Positive thinking* bukanlah segalanya, tapi jelas lebih baik daripada *negative thinking*.

> Jika kita berharap sesuatu akan menyakitkan pada diri kita, maka hasilnya bisa benar-benar menyakitkan.

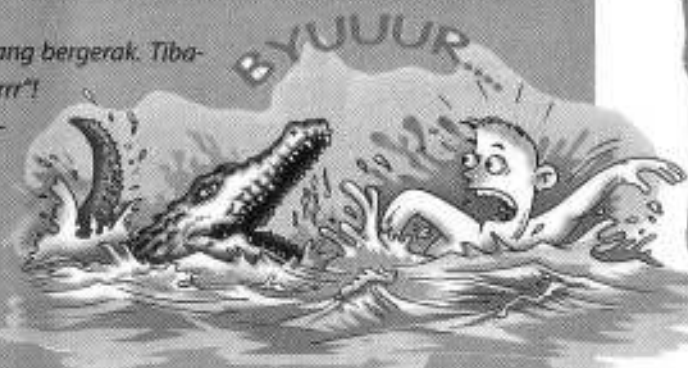
Ada seorang anggota Entrepreneur Association (EA) yang menelepon saya dan curhat tentang kondisi usahanya yang kritis alias nyaris bangkrut. Kemudian dia meminta kepada saya sebuah amalan doa (dzikir) yang membuat dirinya bisa terbebas dari ujian ini. Saya bukanlah ustadz, namun mengetahui efek dari 'kekuatan keyakinan'. Saya beri saja sebuah amalan dzikir (yang tentu baik artinya) untuk dia baca dengan jumlah tertentu setelah shalat isya'. Beberapa minggu kemudian, dia menelepon kembali untuk mengucapkan terima kasih atas doa yang saya berikan. Aneh kan? Karena doa yang saya berikan hanyalah doa yang tidak berhubungan dengan dunia usaha. Sekali lagi karena saya bukanlah ahli agama. Apa yang membuat dia melewati masa krisisnya? KEYAKINANNYA. Doa adalah sarana bagi dirinya untuk lebih yakin!

Sama halnya saat seseorang pergi ke 'dukun' dan ***mempercayainya.*** *Bukan karena dukunnya dia mengatasi masalahnya, tapi karena keyakinannya yang kuatlah yang membuat dirinya terbebas dari masalah!*

SEKALI LAGI KEKUATAN KEPEPET

Di sebuah kerajaan, seorang Raja yang juga seorang kesatria yang tangguh, mengadakan sebuah sayembara untuk mencari seorang kesatria yang pantas mendampingi putrinya. Sayembaranya sangatlah sederhana. "Barang siapa berani menyeberangi kolam renangnya yang berjarak 20 meter saja, maka akan menjadi pemenang. Hadiah bagi pemenang adalah akan dipersuntingkan dengan putri raja". Siapa yang tidak mau dapat putri raja yang cantik? Cukup hanya dengan menyeberang kolam. Tunggu dulu..., ada pemberitahuan lainnya. Ternyata, di dalam kolam, ada seekor buaya betina (kalau jantan namanya pakaya) yang sudah 1 tahun tak diberi makan. Siapa berani hayoo?! Padahal ribuan peserta sudah bersiap-siap di pinggir kolam untuk mendapatkan impiannya. Tapi mendadak nyali mereka ciut, setelah tahu bahwa ada buaya yang ikut berenang. Asli, tak ada yang mau menggadaikan hidupnya sekalipun diiming-imingi menjadi menantu raja, yang berarti bisa jadi raja juga kelak.

Sunyi, sepi, tak ada yang bergerak. Tiba-tiba terdengar bunyi "byuurrr"! Semua langsung menatap kolam yang berkecipak. Ada dua gerakan yang bergerak sama-sama cepat, saling berkejaran, hingga munculah seorang pemuda dengan tampang menggigil dan nafas ngos-ngosan. "Selamat! Anda layak jadi menantu saya! Anda betul-betul kesatria!" Raja menyalami sang pemenang. "Apa kiatnya menyeberangi kolam dengan buaya ganas di dalamnya?" tanya sang Raja. Pemuda itu menatap Raja dengan wajah keheranan, lalu menatap hadirin dengan wajah memerah. "Hoi!! Siapa tadi yang mendorong saya masuk kolam?! Siapa?!" teriaknya lantang dan galak.

Didorong ke kolam, dipaksa mengambil risiko, kepepet mempertahankan hidup yang mengeluarkan kemampuan super kita yang tersembunyi. Tentu saja, siapa mau sih dijorokkan (diceburkan) dan harus menanggung risiko? Namun dalam kehidupan, dijorokkan adalah suatu kiat/kebutuhan kita menuju sukses. Jika tidak, maka kita akan berjalan di tempat dalam zona nyaman kita saat ini.

2. BAGAIMANA CARANYA

CIPTAKAN KONDISI *KEPEPET*

Coba amati biografi orang-orang sukses. Banyak dari mereka yang '*kepepet*' sebelumnya. Seperti pegas, saat kita tekan, maka akan menimbulkan gaya tolak yang lebih besar. Lalu, apa yang harus kita lakukan untuk menimbulkan gaya tolak seperti mereka? Ada dua cara menciptakan kondisi *kepepet*, pertama secara **fisik** (yang bisa kita indera), kedua secara **imajinasi**.

Saya akan membahas cara kedua lebih dahulu untuk mengeluarkan 'potensi *kepepet*' kita, yakni dengan **membayangkan seolah-olah kita dalam kondisi *kepepet***. Dengan demikian maka, kita akan terdorong untuk memfungsikan organ tubuh dan hormon-hormon kita agar bekerja secara maksimal. Misalnya, jika Anda masih berstatus sebagai karyawan. Pada saat Anda datang ke kantor esok hari, ada sebuah catatan di meja Anda dari bos Anda, untuk menghadap ke ruang kerjanya segera. Kemudian dengan muka penuh penyesalan, bos Anda menyampaikan kabar yang kurang menyenangkan bahwa perusahaan sedang dalam kondisi 'goyah'. Sehingga perusahaan harus melakukan 'perampingan' organisasi. Dengan sangat terpaksa, dia harus memberitahu kepada Anda, bahwa hari ini adalah hari terakhir Anda di perusahaan. Ya, Anda di-PHK hari ini! Bagi Anda yang telah menikah dan memiliki anak, apa yang akan Anda katakan kepada istri dan anak tercinta? Apa reaksi mereka setelah mengetahui Anda kehilangan mata pencaharian? Bagaimana Anda akan

mencukupi kehidupan rumah tangga Anda? Bagaimana dengan biaya sekolah anak-anak Anda? Bagaimana jika mereka sakit, siapa yang akan menanggungnya? Seperti apa masa depan mereka pascaPHK? Kira-kira apa reaksi orang tua, ibu, dan ayah Anda mengetahui kabar itu? Sementara Anda sendiri belum siap menghadapinya!

Ciptakanlah bayangan itu seolah nyata, bukan seolah menonton film, tapi terlibat secara langsung di benak Anda. Dengar dan rasakan bagaimana detak jantung Anda yang semakin keras. Rasakan perasaan takut itu menyelimuti Anda! Sementara Anda tidak memiliki tabungan sepersen pun dan tempat untuk bergantung nasib. Apa yang Anda rasakan? Jengkel, kecewa, takut? Barulah Anda sadar akan apa yang pernah dipesankan kepada ayah saya, "Kuli kerja, kuli dapat makan, kuli *nggak* kerja, *nggak* dapat makan!" Hal itulah yang terjadi di keluarga saya, saat ayah saya terkena PHK. Tabungan Anda akan termakan dengan cepat, seperti api menyambar kayu. Meski semua itu adalah bayangan, namun efeknya akan sangat nyata. **Karena alam bawah sadar, tidak bisa membedakan antara imajinasi dengan kenyataan!**

Cara pertama adalah menciptakan kondisi *kepepet* secara fisik atau nyata. Misalnya dengan berhutang untuk modal usaha. Nah, secara otomatis kita akan termotivasi untuk mengembalikan hutang tersebut. Atau, bisa juga kita langsung terima pesanan/*order* meskipun usaha belum dimulai. Otomatis kita 'terpaksa' memenuhi *order* tersebut. Ada juga yang memberanikan diri membayar DP (uang muka) sewa ruko/kios, setelah itu terpaksa berpikir bagaimana melunasinya. Jika Anda masih *single* dan tidak punya tanggungan keluarga, mungkin Anda mau langsung mencoba keluar kerja dan mulai usaha?!

Semua itu pilihan Anda *lho*, jangan salahkan saya untuk risikonya. Tergantung dari karakter masing-masing orang. Saya menempuh cara yang terakhir, cukup konyol, yaitu langsung keluar kerja. Meskipun 3 bulan kemudian saya bangkrut, saya tidak menyesal. Karena setidaknya saya berani melangkah. Namun jangan lupa, **integritas** dan **kredibilitas** tetap harus dijaga. Jangan saat Anda bangkrut, HP dimatikan karena

takut ditagih hutang! Hadapi dengan penuh tanggung jawab. Dari situ kredibilitas Anda dinilai.

Cara mana pun yang akan Anda pilih, yang penting MELANGKAH, jangan kebanyakan *mikir* atau sekedar membaca tulisan saya. Karena, kehidupan Anda tidak akan berubah hanya dengan membaca, tapi dengan ***ACTION***.

Jika rasa sakit terhadap kondisi sekarang tidak kuat, orang tak akan beranjak untuk berubah.

Dengan meletakkan porsi dan posisi ***The Power of Kepepet (TEPOK)*** dan Iming-iming secara tepat, Anda akan selalu termotivasi!

Renungkan!

Analisis kembali kehidupan Anda sekarang ini. Apakah selama beberapa tahun ini tidak ada perubahan drastis dalam kondisi keuangan Anda? Apakah Anda masih melakukan hal-hal yang sama tanpa kemajuan? Apakah hasil yang Anda terima belum maksimal? Jika Anda tidak mengubahnya, rasa sakit atau kerugian apa yang akan Anda dapatkan pada masa mendatang? Saran saya, jika Anda berada di zona yang sangat nyaman untuk tidak berubah (tidak melihat ancaman), ciptakan sedikit pemicu (trigger) *yang dapat menimbulkan tantangan* (challenge) *misalnya berupa penambahan investasi rumah. Jangan membeli rumah yang sesuai dengan kemampuan bayar Anda, tapi 'sedikit lebih tinggi/mahal' dari kemampuan Anda sekarang. Nah, dengan begitu Anda mau tidak mau dipaksa untuk mencari penghasilan tambahan atau mengurangi porsi pengeluaran yang tidak penting. Langkah kedua baru pikirkan nilai investasi itu 5 sampai 10 tahun mendatang, mungkin bisa sebagai solusi pembiayaan uang sekolah anak Anda kelak.*

THE POWER OF KEPEPET ALA BILL GATES

Pernahkah Anda mendengar kisah rahasia seseorang yang pernah selama 13 tahun menjadi orang terkaya di dunia? Bill Gates mengalami titik balik karir bisnisnya saat menjual program DOS (Disc Operating Sistem) kepada IBM. Tahukah Anda bahwa saat Bill menawarkan program DOS ke IBM, Bill bersama rekannya, Paul Allen dan Steve Ballmer belum memiliki program itu?! Dan lebih gilanya lagi, kata-kata DOS, dilontarkan Bill secara spontan dan tanpa diketahui terlebih dahulu oleh kedua rekannya yang saat itu berada di satu meja, di hadapan para direksi IBM. Berikut adalah cuplikan pembicaraan Bill dan direksi IBM dalam filmnya "Pirates of Sillicon Valley".

Bill : Kita punya apa yang Anda butuhkan!
IBM : Itu suatu permulaan.
Bill : Kami tahu IBM harus bangun tempat ini untuk bersaing dengan Apple. Dan berpacu membuat personal computer *untuk kalahkan mereka. Jadi, kami bisa memberimu sebuah sistem kerja.*
IBM : Sistem kerja seperti apa?
Bill : Namanya.... DOS (Disk Operating Sistem)!

Menakjubkan! Bukan hanya menakjubkan, bersejarah! Harusnya dimasukkan dalam buku sejarah atau dipajang di galeri nasional. Karena ini kreasi dadakan dari salah satu orang terkaya di dunia. Bill Gates menjadi orang terkaya di dunia karena bermula dari percakapan ini. Bukan tipu muslihat dan kekeliruan, tapi mereka (Microsoft) tak punya apa-apa saat itu! Tak sedikit pun!

Dalam perjalanan pulang dari IBM, saat di dalam mobil, percakapan mereka (Bill, Paul dan Balmer) berlanjut.

Paul : Bill, kenapa kau bilang punya sistem kerja? Kita tak punya sedikit pun untuk dijual. Tamatlah kita!
Bill : Kita tak akan tamat, kau yang akan memberikan kita keajaiban. Benar Paul?
Paul : Yang benar aja, ayolah!
Bill : Katamu, kau kenal seseorang yang punya sistem kerja yang bisa dibeli?
Paul : Aku tak begitu mengenalnya. Tak begitu ... dengar ...!
Bill : Jangan katakan itu padaku. Aku baru saja beri tahu pada IBM!

Dalam kondisi 'kepepet' itulah Paul Allen mendatangi Seattle Computer Company dan membeli DOS hanya seharga US$ 50.000 yang menghasilkan jutaan dollar dengan menjualnya kembali.

Hal ini adalah bukti bahwa dalam berbisnis (ataupun kehidupan), kita tidak perlu menunggu kondisi sempurna untuk memulai. Bahkan orang seperti Bill Gates pun telah membuktikannya. Percayalah, sesungguhnya ada suatu kekuatan tersembunyi dalam diri kita yang belum terekplorasi. Setelah menciptakan The Power of Kepepet, kuncinya adalah berusaha bagaimana harus bisa dengan penuh keyakinan. Pasti ada jalan keluar dalam setiap masalah, kecuali telah datangnya ajal.

Pirates of Silicon Valley

MEMELARKAN OTAK

Sekarang kita akan beranjak lebih jauh lagi. Tujuan dari menciptakan kondisi *kepepet* adalah mendorong kita untuk tidak menunda dan segera *ACTION*. Jika Anda mengetahui potensi Anda yang sesungguhnya, maka Anda baru percaya bahwa Anda bisa melakukan lebih dari sekarang. Baca baik-baik cerita di bawah ini...

Suatu hari, di suatu kafe di kota kecil di Austria, seorang wartawan bernama Jim Collins, mewancarai seorang juara binaraga dunia (Mr. Universe). Wawancara tersebut bukanlah hal yang istimewa bagi seorang juara dunia binaraga, tapi impiannya untuk menjadi "bintang film box office", yang membuat Jim tergelitik untuk bertanya. Kenapa? Bukanlah hal yang mudah untuk menjadi bintang film Hollywood, apalagi untuk orang luar Amerika. Kemudian dia pun bertanya, "Bagaimana caranya kamu masuk ke Hollywood dan menjadi bintang film box office?" Mr. Universe menjawab, sambil menunjukkan otot bisepnya, ***"Dengan cara yang serupa, bagaimana aku melatih otot-ototku!"*** *tegasnya. Apa yang dia impikan menjadi kenyataan. Di tahun 1970 dia memerankan filmnya yang pertama, "Hercules in New York" dan 14 tahun kemudian, melalui filmnya "Terminator", dia berhasil merebut box office. Siapakah orang itu? Arnold Schwarzenegger, Gubernur California ke-38.*

Otak kita bekerja seperti layaknya otot. **Jika otot dilatih dengan beban, begitu juga otak dilatih dengan 'Beban Pikiran' atau masalah.** Agar otot kita membesar, kita harus melatihnya tiap hari dan makan makanan yang bergizi serta menyantap suplemen.

Terminal

Harusnya saat kita mendapat masalah, kita bersyukur karena bisa berlatih. Tentu saja tidak boleh *overdosis*. Nah, di saat masalah tidak ada, kita juga bisa melatihnya dengan menciptakan masalah, atau lebih tepatnya menerima 'tantangan'. Setelah tantangan diterima, yang harus kita lakukan adalah makan makanan yang bergizi, untuk mengolah tantangan tersebut. Makanan bergizinya adalah pelatihan (*training*), seminar, buku. Untuk menjaga agar semangat berlatih tetap konsisten, sering-seringlah kumpul dengan orang-orang yang berotot (baca: sukses). Begitulah otak dilatih agar 'melar', sehingga saat kita membutuhkannya atau terjadi masalah, seolah makanan sehari-hari saja.

Ingat, 'memelarkan' bukan berarti 'merusak'! Misalnya kemampuan Anda mengangkat beban dengan satu tangan Anda adalah 5 kg. Untuk melatih otot Anda, bisa dengan menambah beratnya menjadi 6 kg, tentu dengan porsi hitungan yang sama. Seminggu kemudian, Anda boleh meningkatkan bebannya menjadi 7 kg, sampai akhirnya Anda mampu memaksimalkan daya angkat Anda. Apa yang terjadi jika Anda paksakan dengan lompatan beban secara drastis menjadi 1 kg? Otot Anda akan cedera!

Sama halnya dengan otot, otak pun dimelarkan sedikit demi sedikit. Jika dipaksakan terlalu berlebihan, Anda bisa stress berat atau depresi. Jika bebannya terlalu berat, bukannya termotivasi, sebaliknya Anda bisa 'bengong' karena terlalu stress, tak tahu apa yang akan dilakukan. Ukurlah kemampuan Anda dengan ukuran Anda, bukan dengan ukuran orang lain. Setiap orang memiliki kemampuan dan persiapan yang berbeda.

Bagaimana Penerapannya?

- Seandainya Anda belum pernah usaha apa pun sebelumnya, saya sangat menyarankan Anda untuk mencoba dari modal kecil. Jangan terlalu nekat 'terjun' ke kolam yang dalam, kalau/jika Anda belum bisa berenang. "Yang penting kan *MINDSET* kita Pak". Salah total! *Mindset aja* tidak cukup, karena Anda masih punya akal sehat! Mulailah dari yang kecil, yang penting mulailah dengan segera, jangan ditunda-tunda lagi. Setidaknya saat Anda terjatuh, Anda tidak akan terkena serangan jantung! "Anggap saja latihan". Mungkin Anda berpikir "*Koq* berpikir akan jatuh *sih*!" Ya, saya akan berkata dengan jujur, jika Anda mau jadi pengusaha sejati, siapkan mental Anda!

- Bagi Anda yang masih berstatus sebagai mahasiswa, putuskanlah 'dana *IMF*' dari orangtua Anda. Jadikan otak Anda melar mencari jalan keluar pembiayaan hidup Anda. "Pak, mulai bulan depan, saya jangan dikirimi uang lagi ya, aku bisa biayai hidup dan sekolahku sendiri". Berani?!

- Jika Anda belum pernah berhutang (untuk usaha), sangat tidak disarankan untuk berhutang langsung besar, misalkan 1 miliar. Sekali lagi *mindset* saja tidak cukup, karena Anda masih menginjak bumi. Saya mulai berhutang di bank dengan nominal 35 juta, mengagunkan

mobil Corona saya saat itu. Baru setelah saya bisa me-*manage* hutang saya, saya naikkan menjadi 55 juta, kemudian 400 juta, meningkat ke satu miliar, dua miliar, dan seterusnya.

- Carilah tempat untuk usaha Anda, berikan uang muka atau tanda jadi tanpa berpikir terlalu panjang, apalagi yang masih bingung dengan ide usaha apa yang akan dibuka. Percaya *deh*, jika Anda praktikkan memberikan uang mukanya, maka otak Anda akan berpikir, usaha apa yang akan Anda buka dan bagaimana melunasinya. Ekstrem sepertinya! Anda akan menemukan jawabannya di tulisan saya "***Modal Action***".

ACTION!

JADI, KAPAN MULAI USAHA?

Jawabannya adalah TERGANTUNG. Tergantung jenis usahanya, tergantung seberapa besar usahanya, tergantung persiapan kita, tergantung situasi. Seperti pernah saya katakan, "Kualitas hidup kita tergantung pada kualitas pertanyaan kita kepada diri sendiri". Seperti komputer, akan menjawab sesuai dengan pertanyaannya. Bagaimana jika kita ubah pertanyaan di atas? Bagaimana caranya saya bisa mulai usaha besok, dengan modal Rp50.000,-? Nah, jawabannya pun akan lain. Misalnya usaha *laundry*, caranya dengan membuat brosur sebesar A5 (setengah A4), sebanyak dua rim (1000 lembar).

Sebarkan ke perumahan sekitar Anda. Masak, dari 1000 rumah tidak ada yang '*nyantol*' satu pun. Mungkin ada yang bertanya, "*Trus* kalau ada *order* bagaimana? Kan belum punya mesin cuci?" Pertama, disyukuri dulu karena dapat *order*. Kedua, cari *laundry* yang mau kerja sama dengan Anda atau tetangga yang punya mesin cuci. Tawarkan diri Anda sebagai '*freelance marketer*' dan minta diskon 20%. Terus apa lagi? "Itu namanya bukan pengusaha", mungkin Anda bilang begitu. Itu awal dari usaha! Setelah Anda mendapatkan pasarnya secara rutin, barulah langkah berikutnya Anda tempuh, yaitu membeli mesin cuci. Bagaimana jika duitnya masih tidak mencukupi? Tunggu sampai cukup? Boleh, atau buat proposal singkat tentang pasar *laundry* yang sudah Anda dapatkan dan bagaimana prospeknya bagi *investor*. Dari mana pun modalnya, yang penting risiko sudah Anda minimalkan.

Contoh usaha yang lain dengan cara yang sama adalah: *snack*, *catering*, tralis, *fotocopy*, dan masih *buanyaak* lagi. Pokoknya modal kartu nama atau brosur saja. Jika Anda berkata BISA, itu benar. Jika Anda berkata TIDAK BISA, itu juga benar. **Pikiran kita seperti saklar *ON/OFF*.** Jika Anda mengatakan BISA, otak Anda akan mencari jalan, BAGAIMANA HARUS BISA. Sebaliknya jika Anda mengatakan TIDAK BISA, maka akan menutup kemungkinan berpikir untuk bisa.

Banyak pengusaha sukses yang memulai usahanya dengan modal sangat minim, bahkan modal dengkul (nol), tapi mereka bisa sukses. Bob Sadino juga mulai dari 5 kg *telor* yang diberi oleh kawan baiknya. Mulai dari yang kecil, mulai dari hal-hal yang bisa Anda kontrol. Jadi, kapan Anda mau mulai usaha?

"Tak ada rahasia untuk menggapai sukses. Sukses itu dapat terjadi karena persiapan, kerja keras, dan mau belajar dari kegagalan." - *General Colin Powell*

MODAL *ACTION*

Bagi Anda yang tidak memiliki modal besar, tapi memiliki impian untuk memiliki usaha *franchise*, berikut adalah solusinya. Saya memiliki seorang kawan bernama Rully Kustandar, dia adalah salah seorang mentor *Entrepreneur University* (EU). Seseorang layak menjadi mentor EU, apabila dia telah mempraktikkan apa yang diajarkan dalam EU dan terbukti hasilnya. Rully mengimpikan memiliki *franchise* salon mobil ternama seharga Rp600 juta. Namun apa yang Rully miliki hanyalah tabungan sebesar Rp11 juta dan sertifikat rumah. Jika tanpa bekal ilmu dari EU, mungkin Rully sudah menyerah, mana mungkin memiliki sesuatu 'di luar kemampuan' kita? Betul?

Lain halnya dengan ajaran Purdi E. Chandra, Pendiri Primagama yang dicap "Guru Gila Pengusaha" ini. "Yang penting melangkah dulu", petuahnya. Sebagai murid yang baik, Rully percaya pada gurunya yang sudah terkenal mencetak pengusaha-pengusaha sukses. Apa langkah awal yang dilakukan Rully? Membuat proposal untuk cari modal tambahan? Bukan! Dia menelepon *Franchisor* (pemilik) dan menyatakan niatnya untuk mengambil *Franchise*-nya di Bogor. Pertemuan Rully dengan pihak *franchisor*-pun terjadi dan Rully memberi uang tanda jadi sebesar Rp10 juta saja dari total Rp600 juta yang dibutuhkan. "*Ok* Pak, sisanya saya setor setelah saya dapatkan lokasinya, ya!" kata Rully optimis. Setidaknya itulah strategi Rully untuk mengulur waktu dan berpikir, "Bagaimana ya mendapatkan sisanya?"

Dan kebetulan pun terjadi...

Saat itu, pameran *franchise* sedang berlangsung dan *franchise* salon mobil yang Rully ambil adalah salah satu *tenant*-nya. Sambil tetap mencari *investor* untuk kekurangan modalnya yang Rp590 juta, Rully *nongkrong* di stand salon mobil tersebut. Hingga suatu saat ada beberapa anak muda yang menghampirinya. "Oh kamu ya yang mengambil

franchise di Bogor?! Mau *nggak share* sama *gue*?" Pucuk dicinta ulam tiba, gayung pun bersambut, Rully menanggapi tawaran itu dengan positif, karena memang dia sedang mencari *investor*. Mereka setuju bekerja sama dan membagi porsinya rata, bagi tiga, untuk tiga orang. Jadi masing-masing harus menyetor modal Rp200 juta. Lumayan, setidaknya beban mental Rully semakin ringan. Sekarang tinggal cari sisanya Rp190 juta. Nah, senjata pamungkasnya adalah 'menyekolahkan' rumahnya. Pergilah dia ke bank, mengutarakan niatnya untuk me-*refinance* rumahnya. Kontan karena pihak bank mengetahui Rully sudah mengeluarkan uang sebesar Rp410 juta (uang temannya...!), kreditnya pun mudah cair, Rp250 juta! Nah *tuh*, masih sisa lagi, lumayan bisa buat bayar cicilan, sebelum salon mobilnya menghasilkan.

Begitulah sejarah salon mobil Rully di Bumi Serpong Damai (pengalihan dari Bogor) dibuka, dengan ***ACTION*** bukan dengan perhitungan yang '*njlimet*'. Mungkin bagi Anda yang pesimistis mengatakan, "Ah, itu kan kebetulan saja ketemu investornya!" Ikuti kisah berikutnya...

Modal 7 juta , membuka Bakso Kota Cak Man

Sedikit beda langkah dengan Rully Kustandar, Asrul Sani yang masih berstatus sebagai karyawan PT. Telkom Indonesia Tbk, yang juga merupakan alumni EU angkatan 7 Batam, berhasil membuka *franchise* Bakso Kota Cak Man hanya dengan dana *cash* 7 juta. Meskipun baru mengkuti kelas EU dua kali pertemuan, tidak mengurungkan niatnya untuk segera praktik. Seusai pertemuan kedua dengan mentor favorit EU, Miming Pangarah, Asrul langsung mengambil langkah. Kejadiannya dimulai saat ia dan istrinya akan makan di sebuah warung bakso langganannya. Apa yang terjadi? Warung itu tutup dan tertinggal dua papan pengumuman, yang pertama alamat kepindahan warung bakso tersebut, kedua, tulisan "DIKONTRAKKAN", beserta nomor HP pemiliknya. Dia teringat lagi ajaran '*suhu* EU', "Pantang bagi siswa EU tidak menanyakan, jika ada papan pengumuman DIJUAL atau DIKONTRAKKAN!"

Tanya saja tidak bayar...

Tanpa pikir panjang, Asrul menelepon si pemilik ruko, untuk menanyakan berapa harga sewanya setahun. Spontan, sang istri yang duduk di samping menepuk tangan Asrul dan mempertanyakan, "*Ngapain sih mas, nggak* punya duit *koq* tanya-tanya". Asrul menjawab, "*Lho*, tanya saja, kan *nggak* bayar!" Setelah mendapatkan jawaban dari si penyewa bahwa nilai sewanya Rp60 juta rupiah pertahun, Asrul melakukan penawaran, "Mahal amat Bu, *mbok* Rp30 juta *aja*!" Kembali istrinya menanyakan, "Mas ini apa-*apaan, wong nggak* punya duit *koq* nawar-nawar!" Sambil melirik ke istrinya, dia tersenyum dan berkata, "*Lho*, nawar juga *nggak* pakai duit, kan!" Sang istri pun terbungkam bisu. Singkat cerita, Asrul memutuskan untuk menyewa ruko tersebut dengan harga tetap seperti semula. Di akhir pembicaraan ibu pemilik menanyakan, "Mau dipakai usaha apa, Pak?" Ehemm, barulah Asrul berpikir kilat dan menjawab dengan apa yang terlintas dibenaknya saat itu, "Bakso, Bu...". Sekali lagi, TEPOK menyelamatkan dia.

Seolah-olah alam semesta mendukung kita, mempertemukan hal-hal yang kita butuhkan. Dan ini terjadi pada Asrul! Pada saat transit di Cengkareng, dia melihat ada majalah SWA, edisi khusus tentang '*Franchise*'. Otaknya langsung berharap ada jawaban di situ. Kali ini benar, ada informasi tentang *franchise* bakso, namanya Bakso Kota Cak Man. Tanpa *ba bi bu*, dia telepon dan menanyakan langsung ke pemiliknya, Abdul Rachman Tukiman, alias Cak Man, "Pak, di Batam sudah ada yang mengambil *franchise*-nya?" Cak Man menjawab, "Belum ada, Pak!" Tanpa ragu Asrul membalas, "Saya ambil Pak, *franchise*-nya di Batam!" Tahukah Anda, untuk mengambil waralaba Bakso Kota Cak Man kala itu, membutuhkan investasi Rp120 juta hingga Rp150 juta. Sekali lagi, Asrul tak memiliki uang sebanyak itu, 10% pun tidak ada!

Seminggu kemudian, atas 'desakan' Asrul, Cak Man melakukan survei lokasi. Setelah lokasi mendapat *approval* dari Cak Man, diberikan semua daftar panjang peralatan dan persiapan yang harus dilakukan Asrul untuk membuka warungnya minggu depan. Cak Man pun meninggalkan Batam, dengan janji akan datang pada saat pembukaan minggu depannya. Sepulang Cak Man, Asrul melanjutkan *Mission Impossible*-nya dengan berbelanja piring, sendok, garpu, mangkok, lemari es, kompor dan semua keperluannya di *Hypermart*. *Koq* di *Hypermart*? "Iya, biar bisa gesek (kartu kredit)." katanya.

Belum selesai, tugas Asrul masih panjang. Renovasi, pesan *sign board*, meja kursi, semuanya membutuhkan dana. Dari mana Asrul mendapatkannya? **"Tiba masa, tiba akal!"** Asrul memesan kebutuhan perabot dan renovasinya dengan sistem bayar mundur, dengan uang muka yang relatif kecil. Total uang tunai yang ia keluarkan hanya 7 juta rupiah saja. Mungkin Anda bertanya, "Kalau ada yang mau bayar mundur, kalau tidak?" Jawabnya, "Cari sampai ada yang mau!" Itulah jurus terampuh dari "*The Power of Ngeyel*". Semakin membengkak pengeluaran Asrul, semakin terperas otak Asrul untuk mendapatkan pembayarannya. Hanya dalam semalam, Asrul mempersiapkan proposal singkat tentang prospektus usahanya. Keesokan harinya ia tawarkan kepada calon-calon *investor*, yang kebanyakan rekan kerjanya. Tentu saja tak semulus yang dia sangka, tapi bukannya mustahil kan! *Yes*, akhirnya ada yang '*nyantol*' juga, atasannya tertarik untuk *invest* Rp40 juta dengan penukaran saham sekitar 30 %. Selain atasannya, Asrul mendapatkan pinjaman-pinjaman 'lunak' dari kerabat-kerabat dan teman-temannya.

Singkat cerita, dibukalah usaha perdana Asrul. Hanya dalam waktu 3 bulan, Asrul membuka cabang baksonya yang kedua. Dan di bulan ke-12 dia membuka cabang yang ketiga di salah satu mal terbesar di kota batam. Mungkin Anda menyebutnya modal nekad, mereka menyebutnya **Modal *ACTION!*** Panaasss...!

SIAPA BERANI?

Menginderakan Impian

Semua orang pasti punya keinginan dan impian. Hanya saja ada yang jelas, ada juga yang samar-samar. Dalam suatu kelas *Entrepreneur* saya menanyakan kepada seorang pemuda yang masih *single*, "Mas, katanya *nih*, anak pak walikota cantik *lho*! Mau *nggak* dijodohin sama dia?" Dia jawab, "Boleh lihat dulu *nggak*? Jangan-jangan cuma katanya, bukan kenyataannya". Saya menyahut, "Kalau seandainya Anda lihat dan ternyata dia cantik, sesuai selera Anda, apa Anda mau?". Terus dia menjawab, "70% mau!", "*Koq* cuma 70% mas?" tanya saya. "Abis kan belum dengar suaranya, jangan-jangan (maaf) gagu lagi". "*Okey*, seandainya juga Anda sudah 'melihat' parasnya yang cantik dan 'mendengar' suaranya ternyata merdu dan manja seperti harapan Anda, mau dijodohin sama dia?" Dia pun berguman, "*emm* 80% mau!". "*Koq* cuma 80% mas?" tanya saya lagi. "Saya itu sensitif di perabaan, jadi impian saya punya isteri yang kulitnya haluuss kayak porselen", katanya penuh ekspresi. "Ya *wis*, seandainya juga, setelah berjabat tangan ternyata bener-bener pas halusnya, gimana *hayoo*, berapa persen mau?" kejar saya. "Bisa jadi meningkat 85 %, habis belum cium baunya *sih*, jangan-jangan bau jengkol lagi!" katanya sambil cekikikan. Suasana seminar semakin *geeer*. Saya pojokkan lagi, "Baik, seandainya juga bau badannya ternyata mengundang selera Anda, *he he*, apakah Anda semakin mantap untuk *pedekate* lebih jauh?". Akhirnya dia menjawab, "*Yoi*, tinggal dijilat *aja* yang belum!" Sambil tertawa saya menutup, "Enak *aja*, nikahi dulu, baru boleh dijilat!"

Memang cerita di atas hanya sebuah gurauan, tapi masuk di akal. Bukankah segala macam informasi yang masuk mempengaruhi otak kita, diperoleh dari panca indera kita? Bukankah masuk akal, jika semakin banyak bagian indera kita memberikan informasi, semakin lengkap juga informasi yang didapat? Semakin lengkap informasi, semakin akurat kita membuat keputusan. Banyak orang hanya berangan-angan atas impiannya, tapi tidak banyak yang mendapatkannya? Kenapa? Karena mereka tidak terlibat secara emosional atas impiannya itu. Jika impian tidak menyentuh batas emosional kita dan merasuk ke bawah sadar kita, tersandung sedikit hambatan di depan, maka kita akan lekas menyerah. Oleh karena itu, salah satu cara mempercepat impian adalah dengan menginderakannya.

Pertanyaannya...

Beranikah Anda mendatangi impian-impian Anda? Misalnya, jika Anda punya impian membeli mobil, beranikah Anda berjanji dalam waktu 3 hari ini datang ke *show room* mobil untuk sekedar melihat-lihat? Mungkin Anda berpikir, "*Wong nggak* punya duit *koq* tanya-tanya". *Lho*, emangnya tanya pakai duit? Kan cukup pakai mulut saja alias tidak bayar. Setelah bertanya, sempatkan juga untuk *test drive* jika memungkinkan atau setidaknya men-starter mesinnya saja. Jangan bilang lagi '*nggak* punya duit' ya, sekedar tes mesin *aja* kan gak pakai duit. Berani?

Apa pun impian Anda, punya mobil mewah, rumah mewah, naik haji, inderakan impian itu senyata mungkin. Namun syaratnya, Anda harus memiliki keyakinan yang bulat untuk mencapainya. Bukankah banyak hal yang tadinya Anda pikir tidak mungkin, saat ini menjadi mungkin? Maka ulanglah keyakinan itu dan keajaiban pun akan terjadi!

Bagaimana dengan impian Anda membuka usaha? Pernahkah Anda menanyakan berapa sewa tempat usaha yang strategis? Atau

sekadar mewawancarai pemilik warung makan yang teramai di kota Anda? Berapa omzetnya sebulan, bagaimana dia memulai usahanya? Tidak ada bedanya saat Anda mengejar kekasih Anda. Modalnya berani malu, berani ditolak, asalkan tidak melanggar hukum dan keselamatan Anda.

Sukses dimulai dari menghidupkan impian kita. Dengan melihat, mencoba, dan mengetahui detail tentang apa yang kita impikan, secara tidak sadar telah meminta panca indera kita untuk mendukung memenuhi impian kita.

TUGAS WAJIB

Sekali lagi, buku ini bukanlah sekadar bahan bacaan, tetapi bahan ACTION. Sebelum melanjutkan ke halaman berikutnya, tutup buku ini dan lakukan minimum salah satu dari tugas di bawah ini:

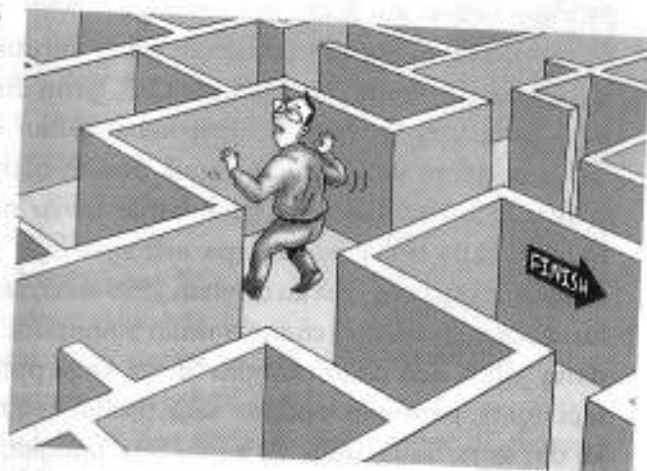
- *Pergilah ke showroom mobil, tanyakan harganya, kondisi pembayarannya, dan mintalah mencoba mobil impian Anda. Jika tidak bisa menyetir, setidaknya nyalakan saja mesinnya.*
- *Carilah rumah yang dijual dengan harga 'miring'. Lihat kondisi dalam rumah. Kemudian minta fotokopi sertifikatnya dan datang ke bank untuk minta taksirannya.*
- *Tanyakan secara detail informasi usaha yang Anda idolakan. Kapan mulai usaha, berapa modal, omzet, dan keuntungannya? Bagaimana mereka bisa mencapainya?*

Berani mencoba?

Kisah Nyata

Ada seorang peserta kelas TEPOK saya di Padang yang mempraktikkan tugas pertama, melihat, menanyakan, dan mencoba mobil sedan idamannya, berwarna merah. Kemudian dia sms ke saya, "Mas J, saya sudah lakukan tugasnya dan rasanya luar biasa! Saya akan memilikinya dalam 6 bulan!" Kemudian saya menjawab smsnya, "Jadikan 2 bulan". Padahal usaha dia saat itu, sebagai pengecer semen, baru bernya omset 3 juta sebulan. Percaya tidak percaya, pada saat malam menjelang pelatihan Entrepreneur Camp batch 7, atau kurang dari sebulan, dia kirim sms, memberi kabar terbaru, "Mas J, mobil idaman itu sudah di garasi saya 3 hari yang lalu! Mendadak saya mendapat order besar mas, amazing! The Power of Kepepet memang nyata!"

BAGAIMANA HARUS BISA!

Analoginya, otak kreativitas kita seperti katup yang dikendalikan oleh sebuah saklar dengan pilihan: 'bisa' atau 'tidak bisa'. Jika kita mengatakan 'TIDAK BISA', maka katup akan tertutup, sehingga tak akan ada aliran 'solusi'. Sebaliknya jika kita mengatakan 'BISA', maka katup tersebut akan terbuka dan solusi pun akan mengalir mencari jalan 'Bagaimana harus bisa?!' Enaknya kita bebas memilih arah saklar tersebut. Tapi kenyataannya banyak orang takut memilih saklar pada posisi 'bisa'. Alasannya macam-macam, bisa karena pengalaman masa lalu, ketakutan yang tidak beralasan, atau malas berpikir. Sedikit-sedikit sudah cepat menyerah. Bukannya mencari solusi, mereka lebih 'lihai' mencari DALIH atau ALASAN untuk pembenaran diam di tempat. Nah, dalam masyarakat, tukang dalih sering disebut *The Loser* (pecundang). Sebaliknya orang yang selalu optimis dan menanyakan 'Bagaimana harus bisa?!', kemudian dia berupaya untuk mewujudkannya, disebut *The Winner* (pemenang). Ada juga tipe ketiga, yang pekerjaannya hanya mengamati, tanpa ada *action* untuk mewujudkannya, dialah *The Lover* (pencinta). Sekarang, tinggal mana yang Anda pilih? Jika ingin menjadi *The Winner*, hadapi masalah dengan senyuman, katakan pada diri sendiri, "Asyik, latihan lagi". Jika tidak ada masalah, ciptakan tantangan-tantangan baru. Dan jangan lupa, selalu katakan, "BAGAIMANA HARUS BISA?!".

Kuncinya adalah keyakinan 'PASTI ADA SOLUSINYA'!

Hitch

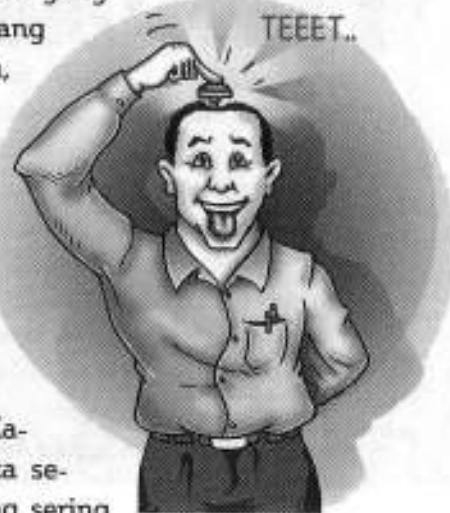
TEKAN TOMBOLNYA

Tentu saja tak semudah itu kenyataannya, kan? Saat Anda sedang *kepepet*, mungkin 'emosi' Anda juga sedang tidak stabil. Bukannya tambah semangat mencari solusi, malah tambah loyo dan depresi. Nah, untuk mengatasi kondisi emosi Anda agar selalu dalam kondisi puncak, *peak*, perlu Anda kenal dulu 'tombol emosi' Anda. Tombol Emosi *apaan*? Simak berikut ini...

Pernahkah saat Anda mendengarkan musik tertentu, kemudian Anda teringat akan suatu kejadian, misal saat pertama kali bertemu dengan kekasih Anda? Pernahkah juga saat ada seorang yang lewat di depan Anda, kemudian Anda mencium bau parfumnya, secara otomatis Anda teringat oleh seseorang? Atau pada saat Anda mendengar nama seseorang disebut, tiba-tiba jantung Anda berdetak sangat keras karena teringat kebencian Anda terhadapnya?

Saya punya pengalaman yang serupa, setiap kali saya mendengar lagu *"From This Moment On"*, yang dinyanyikan Shania Twain, saya langsung teringat kondisi kebangkitan dari kebangkrutan saya yang pertama kali, sangat detail. Seolah-olah saya sedang mengalaminya lagi. Padahal saya tidak benar-benar nge-*fans* dengan lagu itu, bahkan saya tidak peduli apa arti syairnya. Semua itu terjadi tanpa sengaja. Hanya saja saat itu di tahun 1998 akhir, saya sering mendengar lagu itu diputar di sebuah *channel* radio Singapura. Nah, setiap kali saya sedang 'jatuh' ada dalam kondisi *'drop'*, saya putar kembali lagu itu. Aneh tapi nyata, perasaan 'optimis' saya timbul begitu saja, seolah ada bisikan ke diri saya,"Jaya, dulu *aja* kamu bisa bangkit, sekarang pun pasti bisa! *FIGHT!*"

Selain itu saya juga memiliki tombol *'cooling down'* saat saya stress, yaitu tidur, pijit atau nonton film *action*. Tapi perlu diperhatikan dosisnya juga. Bukan berarti lagu semangat yang harus selalu kita dengarkan setiap saat. Terlalu semangat pun sering membuat kita jadi lupa diri atau cenderung sombong. Saat itulah saya cari tombol 'spiritual' saya, yaitu lagu instrumental yang dimainkan oleh Yanni, berjudul *Adagio*. Karena saat mendengarkan lagu itu, saya teringat akan kematian. *Koq* bisa? Ya, karena saat lagu itu diputar pertama kali, saya sedang mengikuti *training* ESQ-nya Ary Ginanjar. Di *Entrepreneur Camp*, kami sengaja memutar lagu tertentu, pada situasi tertentu. Kesaksian dari para alumni, saat mereka *'down'*, mereka tinggal memutar lagu *Hero* (Mariah Carey) atau *instrumental Anthem*, yang membuat mereka semangat.

Semua itu yang disebut tombol emosi, yang bisa mengingatkan kita pada suatu kondisi atau kejadian yang pernah kita alami. Ada tombol positif, yang menimbulkan semangat, cinta kasih, bangga, rendah hati, optimis. Ada juga jangkar negatif, yang membuat kita jadi *down* bahkan sampai histeris. Pegolf ternama Tiger Wood, menggunakan tombol 'gerakan' tangan, dengan mengepalkan tangannya, untuk mendapatkan kondisi emosional yang positif, sambil berkata,"*YES!*" Kapan kita membutuhkan tombol itu? Kapan saja, terutama saat momentum kita sedang turun. Salah satu lagu yang paling sering saya putar dan menjadi *ringtone* saya sehari-hari adalah lagu Mariah Carey, *'When You Believe'*. Saya putar di *chorus*-nya, *"There can be MIRACLES, When you BELIEVE..."*, sehingga saya teringat tentang sesuatu yang tidak mungkin saya lakukan, ternyata saya bisa.

TEEET..

Hati-hati dengan LAGU CENGENG!

Ada fenomena buruk di negara kita, terutama generasi muda saat ini. Mereka 'demen' sekali mendengarkan lagu-lagu dengan syair dan nada cengeng. Padahal di era Harmoko, bahkan Bung Karno juga, lagu-lagu cengeng sempat dilarang, apalagi yang datangnya dari Malaysia (tentu tidak semua!). *Entah* setan apa yang merasuk ke generasi muda kita, hingga 'racun-racun' itu kembali diputarkan. Secara ilmiah, mendengarkan lagu-lagu 'loyo' tersebut dapat mengurangi produksi hormon serotonin dalam otak kita, sehingga mengakibatkan diri kita menjadi sedih

Uji Coba

1. *Ingat kembali, apa yang menjadi tombol positif Anda, misalnya tombol semangat. Adakah gambar, foto, film, lagu, instrument atau gerakan-gerakan tertentu, yang membuat Anda bersemangat?*
2. *Coba lihat, putar ulang, atau lakukan gerakan itu. Bagaimana rasanya? Jika tiba-tiba Anda menjadi bersemangat, maka itulah tombol positif Anda. Jika tidak, cari lagi sampai dapat!*
3. *Lakukan uji coba tombol positif Anda. Ingat-ingat suatu kejadian yang tidak mengenakkan dalam hidup Anda, yang membuat Anda kecewa, depresi, sedih, pokoknya perasaan yang negatif.*
4. *Tekan tombol positif yang sudah Anda temukan tadi, misalnya dengan memutar lagu yang menjadi tombol semangat Anda berulang-ulang.*
5. *Bagaimana perasaan negatif Anda? Berkurangkah? Ajaib bukan!*

dan membuat kita depresi. Akibatnya hidup menjadi tidak bersemangat, gampang letih, lesu, loyo. Jadi hati-hati dengan lagu yang Anda dengarkan!

TARGET DULU BARU RENCANA

Suatu saat, di suatu lapangan sepakbola berskala internasional, seseorang muda duduk termenung tanpa motivasi. Anak muda tampan itu bernama David Beckham, mantan kapten tim nasional sepakbola Inggris. Pelatihnya berteriak dengan lantang, "David, kenapa kamu tidak tendang bola itu? Kenapa diam termenung dan memandang pemain lain saja? *Koq* tidak kamu rebut bolanya?" David pun menjawab, "*Ngapain sih* buru-buru, kan tak ada batasan waktu kapan selesainya pertandingan ini!" (dengan nada *slow*, sambil mengerutkan dahinya). Coba bayangkan, apa yang terjadi seandainya tidak ada batasan waktu 2 x 45 menit dalam sepak bola? Atau diganti 2 x 2 bulan? Pasti mereka tidak termotivasi untuk menendang bola. "Tunggu aja yang lain menendang dulu sampai capek, baru kita tendang. Toh waktunya masih banyak". Nah, disebut *'GOAL'*, karena ada tujuan (gawang) dan ada batas waktu pencapaian. Gawang adalah arahnya, batas waktu adalah pemicu motivasinya.

Semua orang punya keinginan, tapi tak banyak orang punya pencapaian. Musuh terbesar dalam mencapai tujuan adalah penundaan. Kenapa banyak orang suka menunda? Karena ketakutan! Takut gagal, takut ditolak, takut kecewa, takut diejek, dan segala

macam ketakutan yang lain. "Nanti dulu ah, tunggu sudah siap!" Sama seperti orang mau nikah, jika tidak dipaksakan, kapan siapnya? "Nanti, tunggu modalnya sudah cukup?!", mungkin itu menjadi alasan Anda belum mulai usaha? Sayang, sangat disayangkan waktu latihan yang terbuang. Semua orang ingin jadi juara, tapi tak semua orang punya kegigihan untuk berlatih. Kenapa Anda tidak berpikir, langkah Anda yang satu ini adalah untuk berlatih, jadi wajar saja kalau/jika belum sempurna. Wajar saja jika masih kalah bertanding, namanya juga pemula. Orang malu saat gagal, karena menganggap dirinya sudah jago. Jadilah pemula, bukan *jagoan*!

"Jangan pernah menunda sampai esok, apa yang dapat Anda kerjakan hari ini!" (Thomas Jefferson)

TUGAS LAGI!

1. *Ambil kertas dan pena! Tuliskan target waktu kapan Anda akan memulai usaha. Usahakan tidak lebih dari 1 bulan dari sekarang, serius! Mulai dari usaha yang kecil. Lebih baik usaha kecil yang dimulai sekarang, daripada usaha raksasa yang dimulai tahun depan. Lebih baik mana, 10 butir telor hari ini atau 10 ekor ayam tahun depan? Tuliskan sekarang! Ingat, tulis saja nggak bayar!*
2. *Umumkan ke sebanyak mungkin orang bahwa Anda akan mulai usaha atau ciptakan kondisi kepepet yang tidak mengijinkan Anda untuk mundur.*
3. *Jabarkan target besar Anda menjadi target-target yang kecil, sehingga bisa Anda lakukan dan ukur pencapaiannya tiap hari. Jangan hanya diingat, tapi ditulis!*
4. *Bagaimana rencana Anda untuk mencapai target-target di atas? Sekali lagi tuliskan dengan detail!*
5. *ACTION, ACTION, ACTION! Rencana hanya akan jadi rencana, jika Anda tidak bertindak.*

Jika saudara kembar Anda (self talk) mengatakan, "Ah, besok aja, lagi males nih!" Bentak kembali, "Besok terus, besok terus, kapan mau suksesnya? Mulai sekarang!"

Kisah Hendi....

Sewaktu mengikuti Entrepreneur Camp (Ecamp) batch 8 (10-12 Agustus 2007) di Batam, Hendi Afriyanto, pemilik kursus bahasa Inggris Cambrichindo, tidak menyangka bahwa hasilnya akan seinstan itu. Kepribadiannya yang selalu positive thinking *itulah yang membuat alam semesta sayang pada dirinya. Saat mengikuti Ecamp, Hendi hanya memiliki 1 tempat kursus di kota Palembang. Meskipun sering mengikuti seminar dan training motivasi ternama, Hendi memiliki 'sikap gelas kosong' saat mengikuti Ecamp. Sejak hari pertama, Hendi telah menemukan hal-hal yang menjadi daya ungkitnya untuk sukses. Keyakinannya semakin tajam saat ia melakoni (melakukan) simulasi Ecamp yang terkenal, yaitu The Power of Kepepet. Hingga di hari ketiga, saat puncak acara, Hendi dengan penuh keyakinan menuliskan impian dan target-targetnya, antara lain sebagai berikut.*

Target:

1. *Memiliki Xenia Xi Sporty warna hitam – Desember 2007.*
2. *Membuka kursus bahasa Inggrisnya di luar kota Palembang – Januari 2008*

Tertanggal: 12 Agustus 2007.

Sepulang dari acara Ecamp di Batam, sesampainya di Palembang, Hendi menemukan brosur Xenia Sport idamannya, beserta formulir pemesanan, yang terletak di atas mejanya. Entah siapa yang mengambil brosur tersebut, tapi ia merasakan bahwa inilah tanda-tanda dari alam semesta. Meskipun belum memiliki cukup uang untuk membayar DP-nya, tanpa ragu ia mengisi formulir pemesanan mobil dan menyerahkannya ke dealer Xenia. Aneh bin ajaib, 3 minggu kemudian (5 September 2007), saat mobil Xenianya telah tersedia, Hendi berhasil mendapatkan uang untuk membayar DP-nya. Mobil impiannya, ia dapatkan lebih cepat dari yang ia rencanakan (Januari 2008). Di samping itu, secara tidak diduga, ex-siswa tempat kursusnya, menawarkan diri untuk membuka cabang di luar kota Palembang, 1 bulan lebih cepat (Desember 2007) dari target semula.

"Jika kita memiliki keyakinan yang kuat akan target-target kita, Alam semesta akan membantu kita mempermudah proses pencapaiannya."

Bagi Anda yang sampai saat ini masih bingung memilih ide usaha atau mulainya dari mana, berikut adalah inspirasi-inspirasi usaha untuk memulai langkah Anda. Ingat, jangan menunggu kondisi ideal untuk memulai. Apa pun bisnisnya, **mulai adalah lebih baik daripada mikir terus!**

PECEL LELE

Jenis ikan yang satu ini terbilang sangat populer bagi bangsa ini. Saya pun gemar makan pecel lele, dengan sambal terasi yang khas, sambil menyeruput es jeruk. Bukannya saya mau membicarakan resep membuat pecel lele yang *echo*, tapi sisi peluang usahanya yang menggiurkan. Beberapa saat yang lalu, saya terinspirasi oleh cerita seorang sahabat bernama Kiatwansyah, pendiri STIE GICI Jakarta dan Batam, saat berkontribusi mengisi kelas di *Young Entrepreneur Academy* (YEA). Kiat, yang sering mempraktikkan ilmu *kepepet* ini bercerita tentang kawannya yang memiliki warung tenda pecel lele, atau biasanya lebih populer dengan nama warung 'Sari Laut'.

Menunya memang bervariasi, dari pecel lele, kerang, ikan bawal, cumi, yang dimasak beraneka ragam, tapi pecel lele-lah yang menyumbang omzet terbesar. Banyak orang meremehkan usaha yang *simple* ini, mungkin termasuk Anda. "*Masak sih* bisa kaya dari jualan pecel lele di pinggir jalan!" Yuk, sekarang kita main hitung-hitungan berapa *sih* pendapatan pengusaha pecel lele ini.

Omzet 15jt/bln
Margin Bersih 20% ×
Profit : 3 juta × 30 warung = 90 juta

Dengan perhitungan yang gampang, setiap porsi nasi pecel lele plus minuman dingin, anggap saja 10 ribu rupiah. Saya pernah mengamati warung pecel lele langganan saya, setidaknya rata-rata lebih dari 100 pengunjung per setengah harinya. Kenapa setengah hari, karena bukanya dari jam 6 sore sampai jam 12 malam saja. Jadi... setidaknya setiap hari minimal omset mereka adalah 1 juta rupiah. Anggap saja tidak seramai langganan saya, misalnya hanya beromzet 500 ribu rupiah per hari, didapatlah omzet 15 juta rupiah sebulan. Setelah dipotong bahan baku dan biaya-biaya operasional, katakanlah keuntungan bersihnya sebesar 20% atau 3 juta rupiah per bulan. Lumayan *sih*, tapi kapan ketemu 'kaya' kalau keuntungan cuma segitu.

Dikali 30

Nah, ada hal yang lupa saya bilang (sebetulnya sengaja), bahwa si pengusaha pecel lele itu punya 30 warung tenda. Jadi kalikan saja keuntungan 3 juta dikali 30 warung, sama dengan 90 juta perbulan, wow! Memang seringkali kita berpikir untuk menjadi pengusaha sukses, haruslah melakukan sesuatu dengan ide yang besar dan cemerlang. Kenyataannya tak seperti itu. Selain fenomena pecel lele di atas, masih banyak contoh lain yang nyata-nyata telah membuka mata kita. Seperti pengusaha *franchise* Pisang Goreng Ta B'Nana, yang barusan memperoleh Rekor Muri, dengan jumlah *outlet* terbanyak. Bahkan Edam Burger, dengan investasi gerobaknya yang 2 jutaan rupiah, mampu membuka 2000 lebih gerobak burger. Hanya dengan berjualan ketela pun, *Franchise* Tela-Tela, meraup omzet milyaran rupiah tiap bulannya. Kecil memang, tapi dikali banyak, kaya juga jadinya. Ada juga seorang 'bule' yang bisnisnya hanya menggoreng kacang, percaya atau tidak, omzetnya milyaran per bulan. Ke mana dia menjual? Ke tempat-tempat hiburan malam, seperti diskotek, *pub*, dan *karaoke*. Ternyata sambil menyeruput minuman, pengunjung demen sekali ngemil kacang goreng.

Sekali lagi, jangan remehkan ide bisnis yang sederhana, jika volumenya besar, besar juga keuntungannya.

Setiap usaha itu bagus, asalkan kita tekuni dengan serius dan jalankan dengan benar maka usaha itu akan berbuah lebat!

TEH BOTOL

Ide yang kali ini juga bukan orisinal punya saya, namun saya dapatkan dari obrolan ringan dengan seorang pengusaha muda wanita dari Bandung, bernama Kiky. Wanita yang baru berusia 26 tahun ini, mengelola usaha rumah kos elit yang berjumlah 50 kamar, di kawasan sekitar UNPAD Bandung. Selain itu, Kiky juga sedang merintis usaha *convenience store* dengan nama "WAROONG", yang telah memiliki beberapa *outlet* di kota kembang. Suatu saat ada seorang aparat polisi bertanya pada dirinya, "Mbak, *mbok* saya diajarin usaha gitu". Kiky setengah tercengang kaget, "Bener *nih* Pak? *Emang* bapak mau usaha apa?" "Apa *aja deh*, yang penting halal dan modal dengkul" sahut pak polisi. "Wah, kalau gitu *mah* banyak, Bapak", kata Kiky. Singkat cerita, terlintas di benak Kiky suatu ide, kenapa tidak jualan teh botol di pinggir jalan. Kan gerobaknya tinggal minta sponsor dari *Sosro* atau *Freshtea*...

Yuk kita hitung lagi...

Mungkin selintas Anda berpikir, berapa *sih* untungnya berjualan teh botol di pinggir jalan? Tahu tidak berapa modalnya? Kalau gerobak dan *box* pendingin dapat pinjaman dari sponsor, misal *freshtea* (Coca-Cola grup), berarti modal kita nyaris nol, paling-paling untuk deposit atau kulakan minumannya. Mau tahu berapa kulakannya? Contoh satu teh botol, kulakannya hanya 700 rupiah saja. Nah, berapa harga jualnya? Paling murah 2000 rupiah, betul tidak? Kalau tempatnya ramai, sehari bisa laku 100 botol, bervariasi, bisa *Freshtea, Coca Cola, Mizone,* atau *Aqua*. *Ok*, kita pukul rata saja *deh*, untungnya 1300 rupiah per botol, dikali 100 botol per hari.

Satu bulan (30 hari), bisa mendapat 3,9 juta rupiah. Jika dipotong dengan biaya gaji penjaga minuman, 1 juta rupiah (*udah* lumayan *gede lho*), sisa 2,9 juta rupiah. Katakanlah retribusi dan sewa tempat ($1m^2$), 900 ribu rupiah, masih sisa 2 juta rupiah. Penghasilan 2 juta rupiah per

bulan sudah sejajar dengan gaji lulusan sarjana. Mungkin Anda berpikir, "Itu kan angka optimis". Ya sudah anggap saja untung setengahnya, 1 juta rupiah saja sebulan, sepertinya kecil, tapi ... Itupun belum selesai ceritanya. Masih ingat tulisan saya tentang 'pecel lele'? Bagaimana kalau bukanya di 30 tempat, berarti 30 juta rupiah juga sebulan. Lumayan *nggak*?

Makanya, jangan meremehkan yang kecil ... dan jangan terlalu mengagungkan yang besar. Bukankah semuanya dimulai dari yang kecil? Enaknya, mulai dari yang kecil itu, risikonya juga kecil. Lagian kalau belum pernah usaha sama sekali, alangkah baiknya belajar dari kolam yang dangkal dulu. Sisi positif yang lain, bisnis yang kecil, lebih *simple* me-*manage*-nya.

Harga jual / botol	Rp 2.000,-
Harga pokok / botol	Rp 700,-
Untung kotor / botol	Rp 1.300,-

Asumsi : 100 botol / hari x Rp 1.300 x 30 hari = Rp 3,9 juta

Gaji karyawan	: Rp 1 juta
Sewa tempat	: Rp 900ribu
PROFIT	: Rp 2 juta

WARKOP

"Di mana ada kemauan, di situ pasti ada jalan!" Menurut Anda apakah pepatah kata itu masih berlaku? Menurut saya ya! Dalam suatu pelatihan *entrepreneur* untuk remaja-remaja kurang mampu di Jakarta, terlintas suatu ide usaha rumahan yang bisa dilakukan siapa saja. Jadi setelah membaca tulisan yang satu ini, jangan sampai Anda mengatakan 'tidak bisa' lagi.

Segalanya dimulai dari rumah Anda dan caranya sangat mudah. Saat menjelang malam, keluarkan meja makan Anda di depan pagar rumah Anda. Bagi yang tidak memiliki pagar, ya diletakkan di perbatasan rumah dengan jalan. Boleh juga dialasi dengan karpet plastik (perlak) agar lebih cantik dan tahan kotor. Kemudian keluarkan piring, sendok, garpu, gelas, mangkuk yang Anda miliki dan tatalah di atas meja, layaknya mau berjualan. Jika ada rak piringnya, lebih bagus lagi. Terus keluarkan stok mi instan yang Anda miliki. Biasanya, setiap rumah selalu ada mi instan, kan? Jika ada, kardusnya sekalian (serius *nih*). Jika tidak punya kardus mi instan, minta saja ke warung tetangga. Apa gunanya? Biar kelihatan 'penuh'! Selanjutnya keluarkan menu-menu pelengkap, seperti, telur, sayur (biasanya sawi), kopi, teh, susu, gula, dan kawan-kawannya. Jadi *deh* warkop (warung kopi) "gepeng" (nama warkop langganan saya di Surabaya).

Apa yang terlintas di benak Anda? "Berapa *sih* keuntungan menjual mi dan kopi?". Hitung saja, dengan modal mi instan seharga 1200 rupiah, dimasak dengan air, diberi sedikit sayur dan telur (1000 rupiah), bisa terjual 5000 rupiah. Wah, untungnya 100 %! Belum lagi kopi atau teh yang modalnya tak sampai 300 rupiah, bisa dijual dengan harga 2000 rupiah. *Eiits*, belum selesai, itu baru awalnya, tapi setidaknya lumayan untuk tambah-tambah beli susu untuk anak di rumah, daripada mejanya di-*nganggurin*. Amati warkop di kota Anda, apa saja yang mereka jual. Ada gorengan, kerupuk, roti, kue, jajan pasar, nasi 'kucing' (jinggo). Apakah Anda pikir, pemilik warkop itu memasak sendiri semuanya? Tidak! Kebanyakan adalah titipan. Ingat hukumnya, "Ada semut, juragan gula datang". Saat Anda berhasil menarik keramaian, banyak penjual akan mendatangi Anda untuk 'titip' barangnya dijual di warkop Anda. Yah, seperti *Hypermarket* begitulah, tidak usah cari *supplier*, sebaliknya *supplier* yang mencari mereka.

Selanjutnya tinggal dipoles biar menarik dan pasti membuat orang penasaran. Pasang spanduk yang *gede* dan mencolok desainnya. Pakai saja plesetan-plesetan seperti "Kart Rock Cafe" atau "Setarbak Cape", biar kelihatan *'ndeso' dikit*. Di kota Salatiga, saat populernya grup musik *New kids on the block*, ada yang membuat plesetannya menjadi warung "*New Kids* Yang Goblok", seru kan! Menunya pun bisa diplesetkan "India-mie", "Kopichino", pokoknya seliar Anda berpikir.

> Sekali lagi, yang penting MELANGKAH! Jangan menghitung rejeki pengusaha dengan 'kalkulator' karyawan, *nggak* akan ketemu! Banyak orang mengatakan, "Tidak masuk akal". Menurut saya, "Akalnya yang belum masuk".

NGGAK PAKAI TAPI

Pernah di suatu seminar TEPOK di kota Surabaya, ada seorang mahasiswi bertanya,"Pak, bagaimana langkah-langkahnya membuka usaha kursus komputer dengan modal dengkul (minim)?" Saya jawab, "Gampang saja". Kemudian saya menjelaskan langkah demi langkah sebagai berikut.

1. Cari tempat untuk kursus yang strategis, seperti dekat kampus atau keramaian.
2. Ajak si pemilik tempat itu untuk kerjasama bagi hasil. Besarnya prosentasi bagi hasil tergantung dari kesepakatan.
3. Buat brosur tentang kursus komputer Anda. Cara termudah membuat brosur adalah pakai rumus ATM (Amati, Tiru, dan Modifikasi). Cari saja kursus komputer serupa yang cukup bonafit, ambil brosurnya, tiru, tapi dibumbui sedikit dengan kelebihan yang Anda tawarkan. Biaya untuk mencetak brosur tak lebih dari 50 ribu rupiah untuk satu rimnya (1 warna).
4. Sebar brosur di lokasi yang tepat, radius 5 km dari lokasi Anda. Cari siswa dan mensyaratkan pembayaran sebagian di depan sebagai tanda jadi.
5. Setelah pembayaran didapat, barulah Anda pergi ke toko komputer, sebaiknya yang Anda kenal, untuk membeli komputer dengan kemudahan pembayaran. Sisa pembayaran untuk pembelian komputer dicicil sambil berjalan.

Seperti latihan angkat beban, tentu saja dimulai dari beban yang ringan. Setelah otot kita terbiasa, tambah bebannya perlahan-lahan. Risikonya jika terlalu berat beban, tanpa pemanasan, maka otot akan cidera.

Tapi-tapi, Kalau-kalau ....

Setelah saya jelaskan langkah-langkah di atas, si mahasiswi bertanya, "Masuk akal *sih* pak, tapi yaa kalau semuanya berjalan lancar, kalau seandainya semua siswa tidak melunasi pembayaran mereka, bagaimana? Kan saya tidak bisa bayar cicilan komputer juga?" Saya jawab, "Ya kembalikan aja komputernya, itu yang terburuk". Terus dia mengeluh, "Yaah, rugi *dong* saya!" Saya balik tanya, "*Emang* pas buka bisnis yang kita ceritakan tadi pakai modal?", "*Enggak sih* pak", sahut dia. "Terus apanya yang rugi?!" saya jawab dengan setengah mengejek. Memang aneh tapi nyata, kebanyakan orang terlalu ketakutan membuka usaha, padahal kondisinya sedang tidak punya uang. Saya sering bilang, "**Apanya yang ditakuti, *wong* punyanya cuma dengkul. Paling-paling ya balik ke dengkul lagi! Betul *nggak*?**"

Kasus seperti di atas seringkali disebut sebagai penyakit '*mental block*'. Jangankan tak punya modal, dikasih pinjaman modal 1 milyar rupiah pun tetap pakai 'tapi-tapi'. Jadi bukanlah modal masalahnya, hanya urat 'keberanian' yang perlu dilatih.

Sama penerapannya dalam berlatih membuka usaha. Pertimbangkan kemampuan "otot usaha" Anda. Meskipun sekarang Anda seorang *executive* puncak suatu perusahaan, namun Anda belum benar-benar teruji sebagai pengusaha. Sebaiknya berlatih membuka usaha

dari yang kecil, lebih bagus lagi dengan modal yang minimum, agar kreativitas Anda timbul.

Suatu saat seorang kawan bertanya kepada isteri saya, "Kamu *nggak* takut ya, Jaya berani buka usaha di sana-sini dan pinjam uang di bank?" Isteri saya menjawab dengan enteng, "*Nggak tuh*, toh paling-paling balik ke titik nol lagi! Nol-nya pun *nggak* nol kecil". Meskipun balik ke 'dengkul' lagi, setidaknya dengkul yang sudah terlatih dan berotot, siap untuk lari lagi!

SEARCH & CLICK

Sebutkan apa pun informasi yang bersifat umum, nyaris semuanya bisa Anda dapatkan di internet alias dunia maya. Wajar jika internet dikatakan "jendela dunia". Jadi, hari gini *nggak* bisa pakai internet, rugi *deh*, bak mencari jalan di semak belukar. Internet adalah jalan tol informasi. Saking dahsyatnya pengaruh internet dalam kehidupan, apalagi bisnis, pakar pemasaran Asia, Hermawan Kartajaya, memasukkan unsur *Change* (teknologi informasi) dalam unsur yang mengubah peta dan strategi pemasaran. Hermawan bahkan mengistilahkan kondisi pemasaran dengan maraknya Teknologi Informasi (terutama internet), dalam kondisi "*CHAOS*" alias "kacau balau". Bagaimana tidak, saat banyak orang melek internet, keberadaan kompetitor sudah tidak tertebak lagi. Misalnya, Anda di Indonesia, bisa kursus bahasa inggris tanpa harus datang ke tempat kursus dan bisa jadi, lembaga kursus yang Anda pilih berada di Inggris.

Dunia *Copy-Paste*

Di lain sisi, segalanya akan semakin mudah, termasuk memulai dan mengembangkan usaha. Bingung mau usaha apa? Atau punya ide usaha tapi buntu jalannya? Mulai dari mana? Cari resep *brownies*? Bagaimana *sih* caranya membuat *business plan* yang *simple*? Tak perlu lama-lama mencari jawabannya ke toko buku. Cukup *search* di *'google'* pertanyaan-pertanyaan Anda tersebut dan *click*, *simsalabim*, muncul ribuan halaman informasi yang Anda butuhkan. Contoh, jika Anda mau membuka usaha, tapi bingung mau cari ide usaha, *search* saja di *google*, 'ide usaha', maka akan keluar daftar ribuan situs yang berhubungan dengan ide usaha. *Nggak* usah takut, sekarang *google* juga hadir dalam versi Indonesia. Jika ide usaha sudah didapat, misalnya 'penitipan anak', tinggal *search* lagi dengan *google*, 'penitipan anak', komplit informasi segala hal tentang 'penitipan anak', nama-nama pemainnya, *franchise*

atau lisensi yang dijual, pokoknya A sampai Z-nya ada semua di *web*. Bagaimana dengan perencanaan bisnisnya? Ya tinggal *search* lagi di *google*, 'rencana bisnis penitipan anak', *click*, tinggal *copy* dan *paste aja*. Sampai-sampai ada anekdot yang menanyakan *"Is Google God?"*, koq serba tahu aja.

Bahkan dengan adanya internet, banyak orang bisa memulai usaha hanya bermodal komputer dan koneksi internet. Salah seorang karib saya, Benyamin Rasyad, memiliki usaha *Industrial Supply* di Houston, Amerika, bernama *Star Source*. Usahanya dilakukan melalui dunia maya, yaitu memiliki *web* atau toko *online* (www.starsource-usa.com). Kebanyakan pelanggannya bukanlah dari Amerika, melainkan dari Asia. Sebagai contoh, pernah dia mendapatkan transaksi puluhan ribu US dollar dari suatu perusahaan di Korea. Sedangkan barang tersebut dia dapatkan di China (melalui internet juga). Mungkin Anda bertanya bagaimana pengirimannya? Ben menunjuk (melalui internet) *shipping agent* TNT, untuk mem-*pick up* barang tersebut dari pabriknya di China, kemudian mengirimkannya ke Korea. Agar tidak diketahui sumber barangnya, Ben terlebih dahulu mengirimkan via *email*, *delivery order* untuk di tempel di *box* pengiriman, seolah barang tersebut dikirim langsung dari Houston.

Meskipun saya tidak *jagoan* di dunia maya, namun saya mewajibkan semua karyawan saya, termasuk sopir, harus bisa menggunakan *email* dan internet. Karena dengan teknologi internet, kita dapat menghemat waktu dan tentu saja berimbas pada efektivitas serta efisiensi bisnis kita. Ujung-ujungnya adalah menghasilkan profit lebih besar dan lebih cepat. *So*, masih mau pakai cara manual? *Capek deh*...

4. SERBA GRATIS

BELI RUMAH DAPAT DUIT

Mungkin sebagian besar Anda tidak percaya, *masak sih,* beli rumah bisa dapat duit. Bukan biasanya malah harus *keluarin* duit dulu? Apalagi bagi Anda yang pernah beli rumah, bukankah Anda harus membayar sejumlah uang untuk *down payment* (DP)? Biasanya berkisar 20% sampai 30% dari total harga rumah. Sudah begitu, rumahnya baru jadi 1 tahun ke depan. Awalnya saya juga tidak percaya. Tapi setelah mencoba sendiri dan memang benar dapat duit, baru percaya!

3 Macam Investasi Rumah

Masih penasaran bagaimana bisa beli rumah dapat duit? Sejenak kita telusuri dulu 3 macam investasi.

1. Beli rumah pakai DP. Wajarnya kita harus mengeluarkan DP (10%-30%). Hal ini biasanya berlaku untuk rumah baru, yang seringkali belum jadi. Biasanya juga, si penjual *mengiming-iming,* rumah itu akan naik harganya tahun depan, karena lokasinya 'akan' berkembang. Tidak ada salahnya asalkan apa yang dijanjikan benar-benar ditepati. Kenyataannya banyak pengembang yang *over promised* dengan gambar desainnya yang wah, biasanya secara fisik didahului dengan pembangunan 'gerbang/gapura' yang heboh, seolah rugi *deh* kalau tidak *invest* di sini.

2. Beli rumah tidak pakai DP. Hal ini bisa terjadi jika nilai investasi rumah tersebut lebih tinggi (saat Anda membeli), paling tidak 20 % di atas harga 'perkiraan bank'. Misalnya, harga jual rumah (yang ditawarkan penjual) 200 juta, padahal harga penilaian bank sekitar 250 juta. Nah, saat itu Anda bisa mendapatkan rumah tanpa DP.

3. Beli rumah dapat 'DP' (baca:duit). *Wuih,* enak *tenaan*...! Nah, rahasianya adalah di penilaian harga rumah yang 'jauh lebih tinggi' dibanding harga jualnya. Mungkin Anda berpikir, mana ada orang yang mau menjual rumahnya dengan harga murah? Percaya atau tidak, itulah kenyataan. Banyak orang yang terbelit hutang, pindah tugas, bosan, butuh biaya sekolah anak, atau alasan yang lain, sehingga mau melepas rumahnya dengan cepat dan 'miring' harganya.

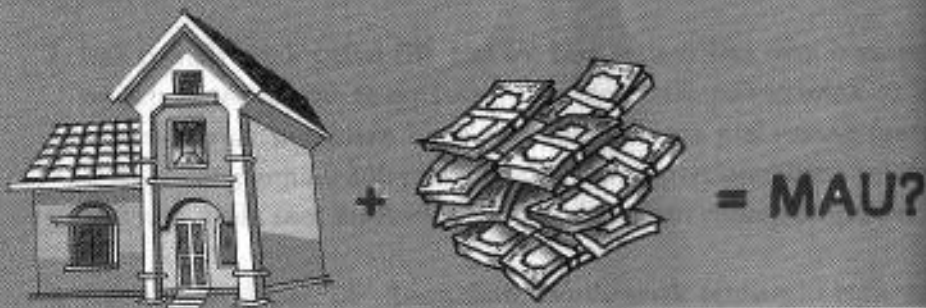
Bayar Cicilannya?

Mungkin Anda mengejar saya, "*Nyicilnya* pakai apa?" Ya pakai duitlah, masa pakai *godong* (daun). Uang cicilan bisa didapat dari menyewakan rumah tersebut, kos atau dimanfaatkan untuk usaha. Syukur-syukur ada kelebihan dari selisih sewa dikurang cicilan. Jika impas pun, Anda tetap untung. Karena beberapa tahun ke depan, biasanya nilai sewa naik, sedangkan cicilan akan tetap. Tentu saja, tidak semua kota memiliki nilai sewa yang tinggi. Jika nilai sewanya rendah, biasanya kenaikan nilai propertinya cepat.

Praktik, Praktik, Praktik

Sebagai latihan, iseng-iseng dapat rumah, di waktu senggang, lakukan latihan berikut ini.

1. *Carilah rumah-rumah (yang sudah jadi) yang terpampang dijual. Anda bisa mendapatkan informasi di koran, internet, agen properti atau bank yang memiliki kreditor bermasalah. Yang terpenting rumah itu dijual dengan harga 'miring', bukan rumahnya yang miring lho!*
2. *Carilah informasi dan hitunglah secara kasar, harga tanahnya ditambah nilai bangunannya (dalam kondisi sekarang). Jika cukup 'miring' harganya, cobalah minta fotokopi sertifikatnya. Jangan lupa tawar habis dulu... Tips untuk menawar: Jangan libatkan emosi Anda! Karena sering terjadi penipuan dengan modus 'kasihan'.*
3. *Kemudian minta penilaian dari beberapa bank. Carilah yang memberikan nilai pinjaman tertinggi, dengan bunga yang wajar.*
4. *Lakukan penawaran kembali ke pemilik rumah, jika harganya masih kemahalan.*
5. *Kalau harga rumahnya terlalu murah, jangan ragu berikan sedikit kelebihan uang dari bank kepada si pemilik rumah. Siapa tahu dia sedang sangat membutuhkan.*

Ingat! Jangan hanya percaya dengan perkataan penjual tentang harga rumah, percayalah pada penilaian bank untuk berinvestasi rumah. Selamat berinvestasi!

BELI MOBIL DAPAT DUIT

Jika di halaman sebelumnya, berjudul "Beli Rumah Dapat Duit", yang kali ini triknya sedikit lain. Namun sebelum saya memberitahu triknya, saya ingin menanyakan kepada Anda, "Apakah Anda benar-benar *kebelet* punya mobil?". Jika jawabannya 'tidak', ya tidak perlu dilanjutkan baca artikel yang satu ini, *he he.. Just kidding*! Trik ini terinspirasi oleh seorang kawan yang ingin membeli mobil Daihatsu Xenia. Sedangkan uang *cash* yang ia miliki hanyalah 5 juta rupiah saja. Harga Xenia di pasaran kurang lebih 100 juta rupiah, tergantung model dan kelengkapan aksesorisnya. Untuk mendapatkan 1 unit Xenia, dibutuhkan uang muka setidaknya 10% sampai 20% dari nilai jual. Cicilan bervariasi, juga tergantung dari berapa lamanya kita mengambil kredit. Asumsikan dengan tenggang waktu 4 tahun, diperoleh angka *down payment* (DP) 20 juta rupiah, dengan cicilan 2,5 juta rupiah. Jika menggunakan logika berpikir linier (otak kiri), maka mustahil kita bisa membeli Xenia itu dengan hanya uang 5 juta di tangan, kan?

Nah, ini triknya...

Buatlah proposal kerja sama periklanan! Intinya mengajak perusahaan untuk beriklan di mobil Anda. Belum jelas? Di kota-kota besar, ini sudah membudaya memanfaatkan media iklan berjalan seperti mobil. Biasanya mereka menggunakan stiker berwarna, sesuai desain yang diinginkan. Syaratnya, mobil Anda harus berputar-putar keliling kota. Di mana dapat daftar prospek pengiklannya? Beli saja koran, lihat

siapa pengiklan-pengiklan terbesar. Ketuk pintu mereka satu per satu. Tawarkan perjanjian mengiklan selama sekian tahun (tergantung negosiasi). Yang terpenting, angka sewa *space* iklannya, harus bisa menutupi DP mobil Anda.

Cicilannya...

Cari *driver* dan buat brosur antar jemput anak sekolah. Jika perbulannya bayar 200 ribu saja, dikali 7 orang, *udah* 1,4 juta. Sisanya? Kalikan dengan dua *trip*, khan anak sekolah sekarang juga banyak yang kursus, jadi total 2,8 juta. "*Nggak* cukup *dong*, kalau dipotong biaya sopir dan bensin!" Tenang, pasti ada solusi! Di waktu-waktu sela, sewakan mobil Anda untuk jasa antar jemput *laundry*, makanan, *catering*, pokoknya banyak *deh*, asalkan optimis *aja*. Kalau jam sewa mobil Anda *full load*, saya yakin Anda akan dapat kelebihan duit dari selisih biaya operasinya. Di samping itu juga, yang tadinya Anda berangkat dan pulang kerja naik kendaraan umum, sekarang diantar dan dijemput juga. Malam dan hari sabtu-minggu, bisa bebas pakai mobil lagi...

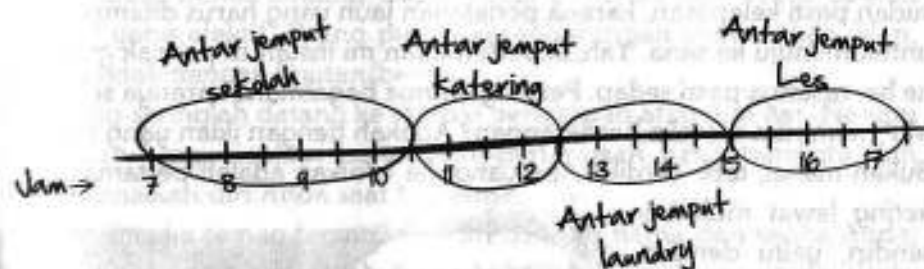
Kuncinya...

Punya keyakinan yang super kuat, "pasti ada solusinya". Kalau perlu, langsung saja dibayar tanda jadinya, biar *nggak* pakai mundur-mundur lagi. Selain untuk mendapatkan mobil, trik di atas juga bisa dipakai untuk membuka berbagai macam usaha. Terbukti, kawan saya membuka warung makan Pondok Ikan Bakar, dengan tidak mengeluarkan biaya mengecat dindingnya. Karena biaya pengecatan itu dibiayai oleh operator seluler XL, yang besarnya mencapai puluhan juta rupiah. *Koq* bisa? Nah, daripada bengong, mendingan iseng-iseng dapat mobil. Siapa berani hayoo?

Beli MOBIL dapet DUIT!

DP = Rp 20 juta → Rp 5 juta = uang sendiri
DP = Rp 20 juta → Rp 15 juta = dari SPONSOR

Biaya bulanan yang diperlukan

Cicilan = Rp 2,5 juta
Bensin = Rp 1 juta
Gaji Sopir = Rp 1 juta +
TOTAL = Rp 4,5 juta

Anak sekolah : 7 orang × Rp 200 ribu = Rp 1,4 juta
Katering = Rp 1,5 juta
Laundry = Rp 1,5 juta
Les = Rp 1,4 juta +
Rp 5,8 juta ✓

IKLAN GRATIS

Tidaklah mengherankan jika perusahaan-perusahaan besar mampu mengiklankan di TV. Sekali beriklan, milyaran keluar. Lalu bagaimana dengan usaha kecil yang baru dibuka, Apakah beriklan juga penting buat mereka? Sangat penting! Iklan atau media promosi sangat mutlak untuk memperkenalkan eksistensi usaha kita. Promosi tidak selalu harus 'mahal', tapi bisa dengan anggaran yang minim, bahkan sebagian bisa gratis, asalkan kita kreatif.

Ambil contoh, di Bantul, Jawa Tengah, ada penjual bakmi, namanya "Bakmi Mbah Mo". Tempatnya cukup jauh dari kota terdekat (Jogja). Namun banyak orang datang ke sana dan rela antri selama 2 jam untuk menunggu giliran makan. *Koq* bisa? Karena namanya yang terkenal, membuat orang penasaran untuk mencoba. Selain itu, orang sudah pasti kelaparan, karena perjalanan jauh yang harus ditempuhnya untuk menuju ke sana. Yah, seperti makan mi instan di puncak gunung, he he, rasanya pasti sedap. Pertanyaannya bagaimana caranya si 'Mbah Mo' membuat mereka berdatangan? Apakah dengan iklan yang mahal? Bukan mahal, tapi 'cerdik'! Apa yang dia lakukan adalah pertama, *marketing* lewat mulutnya sendiri, yaitu dengan menyebarkan rumor tentang bakminya, setiap kali bertemu orang. Misalnya, saat bepergian ke Jogja dengan angkutan umum, dia (Mbah Mo) selalu 'rajin' mengatakan kepada para penumpang,

"Itu *lho*, di Bantul, ada bakmi yang enak, namanya Bakmi Mbah Mo". Padahal dia sendiri Mbah Mo-nya. Di malam harinya, dia memberikan sejumlah koin pada keponakan-keponakannya untuk menelepon ke radio-radio guna mengirimkan lagu. Kurang lebih seperti ini kata-katanya, "Titip salam buat bakminya Mbah Mo yang paling enak sedunia, lagunya kopi dangdut...". Sekali lagi, Mbah Mo sendiri yang mengirim lagunya, kreatif kan?

Ide-ide lain untuk memopulerkan usaha Anda dengan murah:

1. Masuk ke milis-milis dan sering-seringlah merespon email dari peserta milis yang lain, atau bahkan buat suatu isu, yang membuat mereka selalu teringat kita. Itu *lho*, seperti yang dilakukan artis-artis dengan 'gosip-gosipnya'. Tapi jangan lupa, di bawahnya cantumkan selalu nama usaha Anda.
2. Membuat berita tentang usaha Anda di koran juga suatu bentuk iklan yang efektif. Orang punya kecenderungan melewatkan iklan, tapi tidak dengan liputan/berita.
3. Sering-seringlah datang ke tempat pertemuan atau seminar. Namun jangan lupa, siapkan pertanyaan-pertanyaan yang bermutu dan perkenalkan diri Anda saat bertanya.
4. Saat sms ke teman-teman, diakhiri dengan nama dan usaha Anda, misalnya Denni – Kek Pisang Villa, Eko – Smart English, Swanjari – The Farmer.
5. Pakai atribut-atribut yang menunjukkan usaha kita, seperti kaos, baju, jaket, topi, tas, juga tempelkan stiker logo merek kita di kendaraan kita.

Apalagi hayyo? Sekali lagi, kuncinya adalah kreativitas kita saja. Pokoknya promo terselubung di mana saja Anda berada. Perlu diingat, "Pembeli perlu diingatkan tentang produk kita". Jangan sampai kawan terdekat Anda, membeli produk yang sama ke orang lain, gara-gara dia lupa bahwa Anda juga menjualnya.

THE TRAINING HOTEL

Prinsip *The Power of Kepepet* sungguh menimbulkan kreativitas. Sejarah membuktikan bangsa-bangsa yang *kepepet* secara kondisi, justru menjadi negara-negara yang kaya dan maju. Justru negara kita yang *"Gemah Ripah Loh Jinawi"* ini malah terlena dan tertidur. Karena dimanjakan oleh kekayaan alam dan subsidi pemerintah. Sedikit BBM dinaikkan, unjuk rasanya *nggak* ketulungan. Kenapa tidak kenaikan BBM kita sikapi dengan berpikir positif dan kreatif. Hanya orang-orang yang kreatif yang akan *survive* menghadapi perubahan, bukankah begitu? Kuncinya adalah KEYAKINAN bahwa PASTI ADA SOLUSI! Kemudian dilanjutkan dengan pertanyaan, "Bagaimana Caranya...?"

Saya mengambil contoh bisnis perhotelan. Menaikkan harga pasti akan berdampak pada pengurangan pengunjung hotel. Sedangkan jika tidak dinaikkan, kerugian akan mengancam. Kenaikan bahan-bahan, biaya operasi, terutama gaji karyawan. BAGAIMANA CARANYA agar standar tidak berkurang, namun harga tetap, bahkan lebih ekonomis? Saya pernah nyeletuk ke kawan saya, seorang *General Manager* hotel bintang lima, "Pak, kenapa tidak kita buat *The Training Hotel*?"

Cari Karyawan yang BAYAR ...

Iya, bukan pengelola hotel yang bayar, malah karyawan yang bayar. Saya terinspirasi saat mengadakan *Entrepreneur Camp batch* 13 di Batu Malang. Mayoritas pegawai hotel yang saya temui adalah karyawan 'magang' dari berbagai sekolah, setingkat SMK, D1 sampai calon sarjana (S1). Pelayanan mereka tidak kalah *lho* dengan yang sudah lulus. Suatu ketika saya uji mereka untuk duduk satu meja dengan saya dan saya minta untuk bercerita tentang praktik kerja lapangan mereka. Namun mereka menolak duduk semeja, bahkan bersikukuh tetap berdiri, dengan permintaan 'maaf', karena tidak bisa memenuhi permintaan saya. Itulah standar pelayanan hotel berbintang! Mereka menggunakan intonasi dan bahasa yang membuat pelanggan nyaman. Saking penasarannya saya tanya, "Siapa yang melatih kamu tentang pelayanan?" tanya saya. "Para *supervisor* di hotel ini Pak", jawab mereka. "Bukan gurumu di kelas?" tanya saya lagi. "Kami lebih banyak belajar di hotel ini Pak, daripada di sekolah".

Bukankah ini peluang bagus? Kenapa tidak digabungkan antara Hotel dan Sekolah Perhotelan? Para siswa dididik dan langsung praktik di hotel tersebut. Mereka membayar untuk sekolah perhotelannya, sementara pengelola hotel, mendapat karyawan gratis (bahkan dibayar). Tentu saja tidak semua level adalah *trainee*. Pihak hotel cukup menyediakan *supervisor* dan level manajerial, sisanya *trainee*. Sepertinya ide ini sudah setengah diterapkan di *University Inn* (hotel setara bintang 3) milik Universitas Muhamadiyah Malang. Dengan konsep ini, harga pun bersaing!

Trik ini juga bisa diterapkan di industri atau jenis usaha lainnya. Saya pernah menyarankan kawan saya yang kewalahan dengan *order* pembuatan laporan keuangan, untuk mengambil tenaga kerja gratis dari siswa yang magang. Begitu juga dengan bisnis resto, *event organizer*, penjahit (sekalian kursus jahit), bengkel, dan masih banyak lagi. Syukur-syukur siswa magang yang berkualitas bisa langsung direkrut saat lulus nanti. Jadi menghilangkan 1 biaya lagi, yaitu *learning cost*. Sekali lagi kuncinya, "Bagaimana Caranya...?"

KAFE IKLAN

Sebenarnya saya tidak mau membuat tulisan ini. Karena tulisan ini adalah perencanaan usaha saya yang belum sempat untuk direalisasikan. Namun siapa tahu ide bisnis ini akan menginspirasi banyak orang. "KAFE IKLAN, Makannya disubsidi, pulangnya dapat *doorprize*". Enak kan? Ide ini muncul, sekali lagi karena pertanyaan dalam benak saya, "Bagaimana caranya... membuka kafe/warung makan, biaya sewanya tertutupi oleh orang lain?". Kemudian saya gabungkan pertanyaannya dengan, "Bagaimana caranya, membuka kafe atau warung makan, yang makannya disubsidi oleh iklan?". Nah, munculah ide BOZZ (terdaftar), Kafe Iklan. Kebetulan nama BOZZ sudah kami patenkan sebagai merek dagang untuk kaos banyolan pengusaha.

Begini Ceritanya...

Jika pelanggan masuk ke kafe BOZZ, maka setiap pelanggan akan disapa dengan *greeting* yang seru, "Selamat Siang bozz". Meskipun pagi atau pun malam, tetap kita panggil siang, karena bozz tidak perlu datang pagi-pagi ke kantor. Setelah mempersilakan duduk, pelayan (yang sebenarnya bukan pelayan), akan menanyakan pesanan dengan, "Mau *INVEST* apa bozz?". Setelah memesan, pelayan akan mengulangi investasi si bozz dan mengatakan, "Baik bozz, *kalo* perlu apa-apa, jangan sungkan panggil saya, nama saya BOZZ JUGA". Seperti terpampang di sebuah papan pengumuman, "Tidak ada karyawan di sini, Semua Adalah BOZZ!". Seusai mereka makan dan meminta *bill*, pelayan akan meneriakkan, "OMZET... OMZET". Dan pada saat memberikan pengembalian, pelayan akan mengatakan, "Silakan DEVIDEN-nya bozz". Jadi semua istilah sampai menu yang digunakan berbau motivasi dan bisnis, seperti Nasi Goreng Kontraktor, Jus Adrenalin.

Belum selesai! Sesuai dengan namanya, Kafe Iklan akan dipenuhi dengan iklan-iklan dari sponsor. Memang sudah ada yang menggunakan konsep kerjasama periklanan seperti ini, namun melanggar estetika karena tidak ada keteraturan saat beriklan, alias asal tempel *aja*. Bedanya Kafe Iklan, membuat iklan sebagai "hiasan dinding, langit-langit, meja, gelas, lampu dan lantai. Bentuknya pun tidak kaku dan kotak seperti iklan-iklan pada umumnya. Di situ juga akan terpasang iklan di layar LCD 42", yang membuat orang pengin nonton, karena diselingi oleh liputan gaya hidup pengusaha dan *success story* mereka.

Hitung saja pemasukan untuk seluruh *spot* iklannya, lumayan kan bisa dipakai untuk bayar sewa atau cicilan. Jika ingin menerapkan konsep kafe iklan, kuncinya ada di jumlah *traffic* yang besar sekitar lokasi usaha kita, sehingga para pengiklan pun akan percaya. Salah satu caranya, ya diberikan harga yang miring. Selain makan enak yang didapat, *doorprize* dari para sponsor, baik berupa *mug*, payung, kaos, topi, atau cinderamata yang lain, akan menarik pengunjung lebih banyak.

MAU GRATIS LAGI?

Apakah kreativitas Anda mulai terbuka dengan ide-ide segar di atas? Masih mau gratis lagi? Bagaimana dengan sewa ruko gratis? Beberapa saat setelah membeli ruko pertama saya (2005), si developer menelepon saya dan menanyakan,"Pak Jaya, ada *nggak* kawannya yang mau buka *minimarket*? Saya mau sewakan ruko saya 2 unit, 3 lantai, 1 tahun gratis!" Kemudian saya menjawab, "Ada Pak, ntar saya minta dia (kawan saya) telepon Bapak". Kebetulan kawan saya di salah satu asosiasi memiliki *minimarket* 24 jam, namanya Cipto. Singkat kata, setelah memberitahu Cipto, dia terkaget juga, *koq* ada ya yang mau menyewakan rukonya gratis. Segera setelah Cipto mengontak si developer dan membuat *deal* untuk membuka *minimarket* di kompleks tersebut, dia pun menelepon saya. "Pak Jaya, udah *deal*, saya akan buka *mini market* di sana. *Koq* ada ya, yang mau nyewain gratis?" tanya Cipto lagi. "Berapa tahun gratisnya, Cip", tanya saya. "1 tahun gratis Pak, 2 ruko, 3 lantai", jawab Cipto. "Yah, kamu *nggak* nawar 2 tahun gratis?" saut saya. "*Emang* bisa Pak?" Cipto bertanya-tanya. "Bilang *aja*, setelah kamu hitung, ternyata total biaya yang harus ditanggung cukup besar, karena tempatnya masih sepi, lalat pun *nggak* lewat sana! Jadi minta 2 tahun gratis, agar sepadan dengan risikonya buka di sana", saya bilang. Tanpa banyak tanya-tanya lagi, Cipto percaya dengan apa yang saya katakan dan dia mencobanya. *Guess What*? *Yup*, berhasil mendapatkan gratis 2 tahun.

Kenapa Si Developer Mau Menyewakan Gratis?

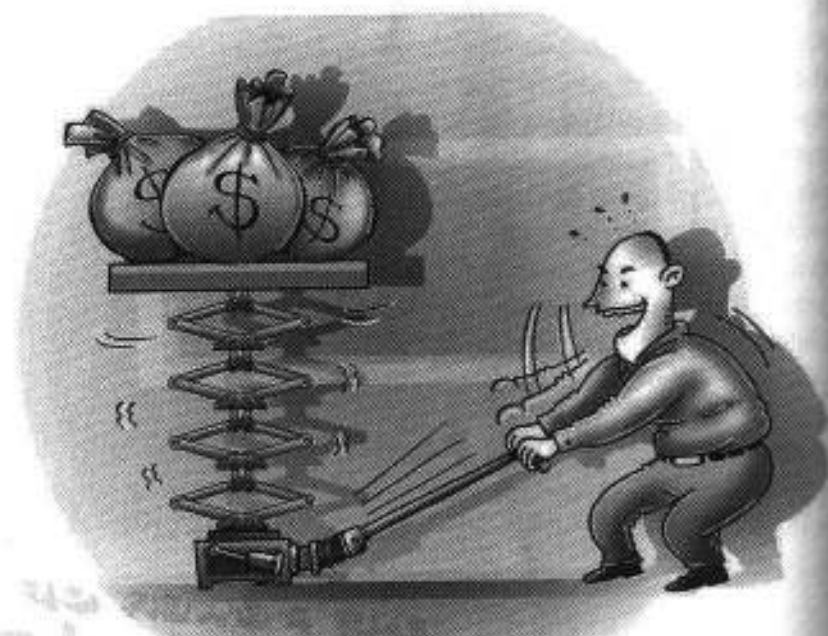
Apalagi di kota Batam, banyak orang membeli ruko hanya untuk investasi, bukan dipakai untuk membuka usaha segera. Dampaknya, ruko-ruko banyak yang kosong, meskipun sudah laku semua. Dampaknya lagi bagi developer, nilai propertinya tidak akan meningkat drastis. Sehingga pada saat mereka membangun tahap kedua, calon konsumen akan berpikir 10 kali, karena melihat kekosongan di tahap pertama. Fenomena ini juga sering terjadi di bisnis mal. Ada beberapa *tenant* besar, seperti *Mc Donald, Carefour, Hypermart*, bisa *nego* abis untuk menjadi tenan *"Anchor"* atau penarik perhatian *tenant-tenant* yang lain untuk menyewa.

Tak Ada Ruginya Mencoba...

Bagaimana jika bisnis Anda masih pemula? Pertama yang penting *pede* abis dulu. Kedua, apa yang membuat kehadiran bisnis Anda akan memberikan keuntungan bagi si pemilik properti? Ketiga, tidak ada salahnya mencoba *'nego* gratis'. *Kalo* meleset pun, kan masih bisa 'bayar miring atau mundur'. Demikian juga halnya dengan renovasi, interior, apalagi pengisian barang. Dengan negosiasi, setidaknya Anda bisa membayar mundur dua bulan kemudian. Seringkali orang bertanya ke saya, "Kalau tidak mau di *nego* Pak, bagaimana?" "Cari sampai ada yang mau, atau naikkan 5%, tapi bayar mundur 3 bulan!" tegas saya. Ada juga yang pernah berkomentar dengan tulisan-tulisan saya seperti ini, "Ngomong *sih* gampang, praktiknya mana?". *Yee*, ini *mah* bukan teori mas, tapi *emang* sudah dipraktikkan, baik oleh saya atau pun kawan-kawan saya. Sekali lagi, apa salahnya *sih* dicoba, apalagi kalau kita sedang pas-pasan.

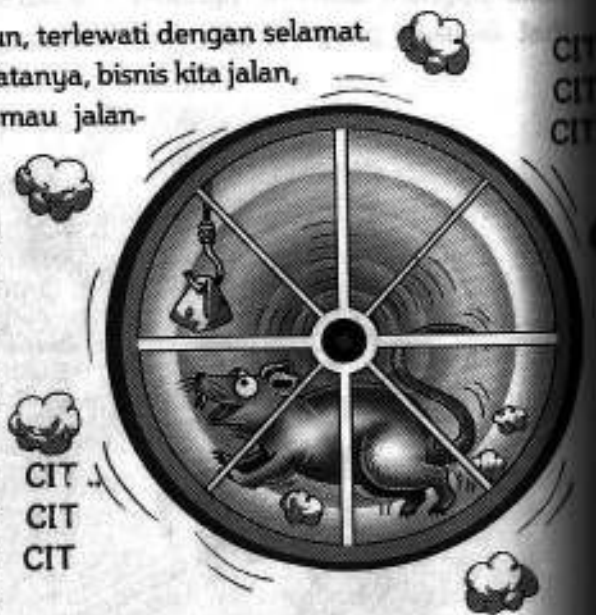
"Kegagalan sesungguhnya adalah ketidakberanian untuk mencoba." (AA Gym)

Jika Anda mau melanjutkan membaca bab ini, saya berasumsi bahwa Anda telah mengerjakan semua tugas sebelumnya. Jika belum dipraktikkan, maka berhentilah membaca dan kerjakan tugas-tugas sebelumnya. Sekali lagi, isi buku ini hanya akan jadi (keilmuan) pengetahuan (bukan ketrampilan) bagi Anda, jika tanpa praktik! Jadi, pastikan Anda telah mempraktikkan ilmu-ilmu di atas. Saya memiliki keyakinan, jika Anda mempraktikkannya, maka akan ada perubahan dalam hidup Anda. Jika tidak ada perubahan, silakan kembalikan buku ini kepada saya dan akan saya kembalikan uang Anda!

Next, akan Anda pelajari bagaimana mempercepat proses kesuksesan bisnis Anda. Masih ingat cerita David (Nabi Daud) dan Goliath? Di mana David menggunakan katapel untuk menyerang raksasa Goliath. Atau contoh lain, saat ban mobil Anda bocor. Anda menggunakan dongkrak untuk mengangkat mobil yang berton-ton beratnya. Jika kita menggunakan tenaga kita saja untuk mengangkat mobil, jelas hal yang mustahil. Jadi fungsi dongkrak adalah membuat sesuatu yang berat menjadi ringan, sesuatu yang tidak mungkin menjadi mungkin. Begitu juga dalam bisnis, *kalo* mau berkembang cepat, ya pakai dongkrak. Misalnya, bagaimana cara menjual donat 10.000 buah per hari? Jika kita menjual seorang diri dan hanya mengandalkan orang datang membeli, ya berat. Tapi jika kita membentuk armada penjualan atau promosi yang cerdas, ya jelas memungkinkan terjual. Dalam bab 'dongkrak', akan Anda dapatkan *'doping'* untuk akselerasi bisnis Anda. Mungkin tidak sama dengan *problem* yang Anda hadapi, tetapi setidaknya bisa dijadikan untuk analogi pemercepat bisnis Anda.

20-80

Welcome back! Teringat pada saat mulai usaha dulu, semuanya serba idealis. Pokoknya yang di kepala dan kertas, segalanya yang muluk-muluk. Visi, misi, cita-cita, digembar-gemborkan setiap hari. Tetapi, setiap lewat tanggal 20, jantung mulai *cekot-cekot*, omzet belum mencapai target. Sementara tagihan, gaji karyawan, listrik, air, hampir jatuh tempo. Mulailah kepanikan timbul, yang tadinya *'ngaku-ngaku'* jual *sparepart*, berubah jual 'palugada' alias *aPA LU mau GuA aDA*. Dari *sparepart* mesin industri sampai sprei *dormitory* pun saya suplai. *'bo pien'* bahasa *hokien*-nya alias tidak ada pilihan.

Perlombaan Tikus

Tahun berganti tahun, terlewati dengan selamat. Semua seperti kebiasaan. Katanya, bisnis kita jalan, kita jalan-jalan!? Gimana mau jalan-jalan, bahkan dibanding saat kerja di perusahaan orang lain, sekarang jauh lebih sibuk, seperti berjuang tidak ada habisnya. Kelihatannya sibuk, tapi hasilnya tidak jelas. Tidak berhenti sampai di situ, bagaimana dengan persaingan? Saat pesaing mulai *nongol*, harga mulai banting-bantingan. Ujung-ujungnya merugi terus dan tutup. Itulah fenomena pengusaha kecil.

Jalan Tol

Tapi coba lihat sisi belahan pengusaha yang lain. Awalnya memang berjuang mati-matian, tapi sekarang santai pun duit mengalir. Persaingan harga tidak benar-benar menjadi masalah. Kerja tidak ngoyo, tapi hasilnya bisa dinikmati. Banyak orang (termasuk saya, dulu) berpikir bahwa pengusaha seperti itu, pasti terlibat KKN atau bisnis haram. Ternyata setelah ketemu orangnya langsung, masuk akal juga penjelasan mereka, bagaimana bisa 'makmur' sementara yang lain seperti 'perlombaan tikus' di tong setan.

Ternyata mereka menjalankan bisnis dengan cara yang berbeda. Mereka menerapkan hukum PARETO. 20% *effort* mereka, menghasilkan 80%. Sementara yang lain justru kebalikannya, kerja 8 jam, hasil 2 jam. Kuncinya di *'leverage'* dan strategi pemasaran yang jitu. Mereka tidak membidik yang kebanyakan orang bidik. Mereka tidak bekerja seperti orang lain bekerja.

Bagi Anda yang belum memulai usaha, tetap saja mulai, jangan banyak analisis. Setelah mulai, baru membuat analisis. Bagi Anda yang sudah mulai, bahkan sudah lama menjalankan bisnis tapi tidak maju-maju alias mentok, cari waktu untuk menenangkan diri. Bagaimana agar dengan *effort* 20% mendapat hasil 80%. Analisis kembali alur bisnis Anda. Analisis pasar dan persaingan bisnis yang Anda geluti. Cari celah pasar yang tidak terbidik orang lain (sedikit pemain) tapi berpotensi. Masuk ke celah itu, (edukasi=pendidikan) didiklah pasar, kuatkan merek Anda, jangan terlibat di pasar generik. Kunci pasar dengan proteksi, seperti *distributorship*/lisensi, *branding*, pelayanan, atau dengan menjadi raksasa secepat mungkin (untuk produk generik). Terakhir, buatlah sistem, jangan terjebak pada rutinitas dan bentuklah tim untuk menduplikasi tugas-tugas Anda. Mungkin Anda bertanya, "Itu kan untuk yang punya modal banyak, bagaimana dengan yang modalnya pas-pasan?" Jika Anda 'pas-pasan', ya cari (*partner*) mitra yang tidak pas-pasan. Asalkan kita berfokus ke SOLUSI, bukan masalah, pasti ada jalan keluarnya. *Work Smart!*

MEMANCING ATAU MENJARING ?

Bagaimana *sih* penerapan hukum *pareto* 20-80, dengan usaha 20, mendapatkan hasil 80? Sebelumnya coba analisis kembali strategi penjualan yang Anda lakukan saat ini. Banyak buku di pasaran yang mengajarkan teknik-teknik *closing, prospecting, dealing with objection and rejection*. Bukannya menyalahkan, itu semua adalah taktik dalam *selling skill*. Tapi kita jarang memperhatikan proses sebelum taktik dibuat, yaitu strategi! Contoh *simple*-nya/sederhananya, jika Anda sebagai pemasar kartu kredit, berapa target *closing* Anda per bulan? 300 pelanggan baru misalnya. Dari 300 pelanggan tersebut, berapa jumlah prospek Anda??? Katakanlah 1000 orang, dengan asumsi 30% *closing*. Anggap Anda bekerja 25 hari, berapa prospek yang harus Anda temui? 1000/25 = 40 orang. Nah, bayangkan Anda harus pergi untuk menjumpai 40 orang dalam sehari, bagaimana caranya? Mungkin Anda harus memohon kepada Tuhan, untuk memberikan waktu 40 jam sehari, baru masuk akal, betulkah?

Dalam perjalanan pulang saya, sekembali memberikan sesi *mentoring* di *Entrepreneur University* Mataram (NTB), pesawat kami transit di bandara Soekarno-Hatta, Jakarta. Karena jeda waktu yang cukup lama, saya bersantai ria di salah satu *executive lounge* bandara. Ketika sedang duduk sambil menyeruput teh, seorang gadis menghampiri saya dan menawarkan aplikasi kartu kredit. Meskipun akhirnya transaksi batal karena salah satu persyaratannya harus punya KTP Jakarta, saya tergoda untuk menanyakan beberapa hal seputar strategi dia memasarkan. Anda mungkin tak percaya, bahwa rata-rata transaksi yang dia ciptakan perbulannya adalah 300 transaksi! Usut punya usut, ternyata dia (tentunya perusahaan penyedia kartu kredit) punya strategi yang jitu untuk menjaring *customer*. Mayoritas orang yang datang ke *Executive Lounge* tersebut, setidaknya memiliki kartu kredit *gold*. Nah, pemilik kartu kredit *gold* sendiri, lazimnya memenuhi suatu kualifikasi yang cukup tinggi. Jadi, tidak banyak persyaratan atau proses yang lama untuk aplikasi kartu kredit yang lain.

Intinya, strategi pemasaran *provider* kartu kredit tersebut terbilang *smart*. Analoginya seperti 'menjala di komunitas kakap'. Tidak hanya di pemasaran kartu kredit, tapi pemasaran yang lain pun bisa menggunakan strategi serupa. Contoh lain, jika Anda ingin memasarkan seminar dan pelatihan, ya masuklah ke komunitas atau asosiasi penggemar seminar dan pelatihan. Jika Anda pemasar alat-alat kedokteran, bergabunglah ke persatuan dokter atau farmasi. Bagaimana kalau tak ada asosiasinya, Pak? Ya dibuat saja, betul atau betul? Namun demikian, jangan disalahgunakan, membuat atau bergabung ke organisasi untuk kepentingan kita, itu namanya oportunis. Setidaknya, beri manfaat orang lain dalam organisasi dan rejeki itu akan melimpah ke kita.

Di jaman yang sangat kompetitif seperti sekarang ini, *ngeyel* (baca: konsisten) saja tidak cukup, tetapi dibutuhkan strategi yang jitu, menggunakan daya ungkit di sekitar kita, untuk mempercepat kemajuan bisnis kita. *Ngeyel* dengan strategi!

NUMPANG BEKEN

Membuka suatu usaha, apalagi yang membutuhkan investasi yang lumayan, memang harus dengan perhitungan. Salah satu yang ditakuti adalah, saat kita membuka usaha itu, ternyata pasarnya kurang ramai. *Entah* karena memang *demand*-nya yang belum ada, perlu edukasi, atau pun salah tempat. Ujung-ujungnya, kalau warung kita tidak ramai, disangkut-sangkutkan dengan hal-hal yang berbau klenik, curiga ada yang *'ngerjain'* kita. Ini berdasarkan pengalaman pribadi saya *lho*, saat membuka warung makan di tahun 2002.

Setelah mempelajari teknik-teknik pemasaran kreatif, saya baru *ngeh*, bahwa saya banyak melakukan kesalahan, terutama hal pemilihan tempat. Kala itu saya berpikir, karena di sampingnya ada kursus komputer, jadi buka warung makan pastilah ramai. Namun, saya keliru. Pangsa pasar kursus komputer itu (menengah ke bawah) tidak sama dengan pangsa pasar warung makan saya, yang menjual ikan bakar (dengan harga lumayan tinggi). Memang kesalahan saya terbesar saat itu, saya hanya menggunakan *'feeling'* untuk menentukan lokasi usaha. Repotnya, *feeling* saya belum terkalibrasi dengan tepat, banyak melesetnya. Sedangkan untuk melakukan studi kelayakan dari konsultan, pastilah memakan biaya yang tidak sedikit.

Numpang Survei

Mentor saya Purdi E. Chandra, menggunakan cara-cara 'otak kanan' saat membuka cabang-cabang Primagama di suatu tempat yang baru. Patokannya adalah, "Apakah ada BCA atau Matahari di kota itu?" Jika ada, maka dia akan membuka cabang Primagama di kota itu. Kenapa? Karena BCA atau Matahari pastilah sudah melakukan *survey* kelayakan usaha terlebih dahulu, sebelum membuka. Nah, mungkin kebetulan juga, pasarnya serupa dengan Primagama. Teknik 'menumpang survei' ini, jangan di-*gebyah uyah* atau dipakai untuk semua jenis usaha. Misalnya, jika usaha Anda berjualan 'es doger', apakah Anda hanya akan membuka *outlet* es doger di samping Matahari saja?

Nah, kita bisa menggunakan pendekatan yang lain. Tetap dengan tujuan yang sama melakukan *smart survey*, kita bisa melihat usaha yang ramai, yang memiliki pangsa pasar yang sama. Misalnya, di suatu tempat terdapat lembaga bimbingan belajar yang sangat ramai. Pelanggan mereka adalah pelajar usia 8 sampai 17 tahun. Nah, dari situ bisa 'menumpang beken' membuka *outlet* es doger kita. Ini adalah strategi yang murah dan meminimkan risiko kita dalam membuka *outlet* usaha baru. Jadi langkah pertama, ketahui siapa target pasar Anda. Kedua, cari usaha yang memiliki target pasar yang sama, yang sudah kelihatan hasilnya (laris). Ketiga, buka di sampingnya. Ingat, cara ini tidak sama dengan sekadar mensurvei di mana tempat 'calon pelanggan' *hang around*. Namun lebih dari itu, haruslah sudah terbukti bahwa ada usaha dengan segmen yang sama dan BERHASIL!

MULAI DARI 5

Di sekolah pengusaha *Young Entrepreneur Academy*, yang kami dirikan, kami mengarahkan siswa untuk tidak membuka usaha dari nol, tapi dari 5 atau 6. Artinya, tidak perlu melalui tahapan-tahapan *trial-error*. Dengan pengetahuan dan *skill* yang kita bekali selama 6 bulan, diharapkan mereka bisa bersinergi mengembangkan usaha-usaha setempat yang telah lama *exist*, namun belum berkembang.

Seperti ini contohnya...

Tahukah Anda bagaimana sekolah musik Purwacaraka di *franchise*-kan? Ringkasnya, ada seorang mantan *manager* Bursa Efek Jakarta bernama Koma Untoro. Suatu saat Koma mengikuti kelas *Entrepreneur University*, yang kala itu dimentori langsung oleh pendirinya, yaitu Purdi E. Chandra. Untuk lebih memacu muridnya untuk *action*, Purdi mempertemukan Koma dengan musisi terkenal Purwacaraka. Purdi setengah 'menjerumuskan' Koma dengan mengatakan ke Purwa, bahwa Koma bisa membantu mengembangkan bisnis sekolah musik Purwacaraka ke seluruh Indonesia dengan cepat. Kala itu Koma Untoro benar-benar tidak tahu apa itu *franchise*. Tapi apa boleh buat, kepercayaan dia terhadap 'Guru Gila'-nya, membuat dia terpacu untuk mempelajari *How to Franchise a Business.*

Alam semesta pun mendukung, secara kebetulan, adalah pelatihan tentang *franchise*. Tanpa berpikir lagi, Koma pun mengikuti diklat tersebut, hingga pada pertemuan yang telah dijanjikan dengan Purwa, Koma telah siap dengan konsep mem-*franchise*-kan sekolah musik Purwacaraka. *MOU*-pun ditandatangani, Koma, yang notabene tidak ikut mendirikan Sekolah musik Purwacaraka, memiliki porsi saham dalam *Franchise* Purwacaraka. Dalam hitungan 2 tahun, Purwacaraka telah berkembang menjadi 50 cabang dengan sistem *franchise*. Dan perlu dicatat, sampai saat ini, Koma Untoro tidak dapat bermain musik!

Bukan Jualan Produk

Jadi, apakah bisnis Koma Untoro? Berjualan kursus musiknya? Bukan, melainkan berjualan bisnis Sekolah Musik. Istilah Purdi, dikenal dengan konsep *BOBOL*, Berani Optimis Bisnis Orang Lain. Artinya, tidak perlu merintis usaha sendiri, cukup bersinergi dengan bisnis yang sudah teruji dan tawarkan kerjasama untuk pengembangan usaha tersebut. Jikalau konsep *franchise* masih menjadi momok Anda, atau belum memenuhi persyaratannya, bisa juga disebut berjualan 'peluang usaha' atau mencari mitra usaha.

Mulai dari mana? Coba amati kembali tempat-tempat makan, tempat nongkrong, kursus, yang memberikan kepuasan Anda, baik rasa, metode, atau pelayanannya. Misalnya, Anda sering makan di warung bakso yang sudah belasan tahun berdiri dan selalu ramai. Dekati pemiliknya dan tawarkan pola kerja sama bagi hasil untuk mengembangkan usaha mereka. Tekankan bahwa si pemilik usaha tidak perlu mengeluarkan uang sepersen pun untuk mengembangkan usaha, bahkan akan mendapatkan bagi hasil (*royalty fee*) dan uang pendirian (*franchising fee*) dari setiap cabang baru yang dibuka oleh orang lain.

Selanjutnya? Buatlah sistem penduplikasian usaha yang telah berjalan ke cabang yang akan dibuka. Apakah semuanya harus siap sempurna baru akan membuka cabang? Belajar dari pengalaman para

franchisor (pemilik *franchise*) sukses, mereka bukanlah orang-orang yang siap secara sistem saat mulai mem-*franchise*-kan, tapi orang yang punya komitmen untuk men-*support* si *franchisee* (pembeli *franchise*). Kuncinya, jangan menjanjikan yang muluk-muluk ke pembeli *franchise*, namun ajaklah mereka berjuang bersama membangun usaha. Mungkin di awal-awal *franchise*, Anda akan menghabiskan waktu hanya untuk mengurusi 1 cabang baru aja. Namun dari situlah Anda belajar meng-*adjust* sistem yang sudah dibuat, sehingga saat nantinya dibuka cabang baru, akan jauh lebih mudah, karena sudah tahu celahnya. *Happy Franchising !*

BELI USAHA

Jika mem-*franchise*-kan usaha orang lain masih 'gelap' bagi Anda dan Anda pun tidak ingin memulai dari nol, maka langkah berikut adalah opsi yang tepat untuk Anda. Hal tersulit dalam suatu usaha adalah bagaimana memulainya, betul? "Masih 'gelap', Pak!", kata seorang kawan untuk mengistilahkan bingung mulai darimana. Padahal, titik terangnya ada di sekitar Anda. Cari saja gerai majalah, beli beberapa majalah seperti majalah "Pengusaha", "Info *Franchise*", "Duit", "Wirausaha & Keuangan", atau telusuri di internet. Di situ bisa kita temukan info peluang usaha dan *franchise* dengan harga terjangkau. Alih-alih buka usaha dari nol, kita bisa membuka usaha dari 5. Mulai dari 5, artinya kita tidak perlu mengalami dan membayar proses *trial error*-nya yang terlalu besar, resep sudah paten, tempat dibantu survei, desain sudah siap, diklat sudah standar dan promosi *udah* teruji. Bandingkan jika Anda mulai dari nol, coba-coba resep, coba-coba tempat, coba-coba diklat, coba-coba promosi, coba-coba untung, risikonya rugi duit, rugi waktu.

Apa Tugas Anda?

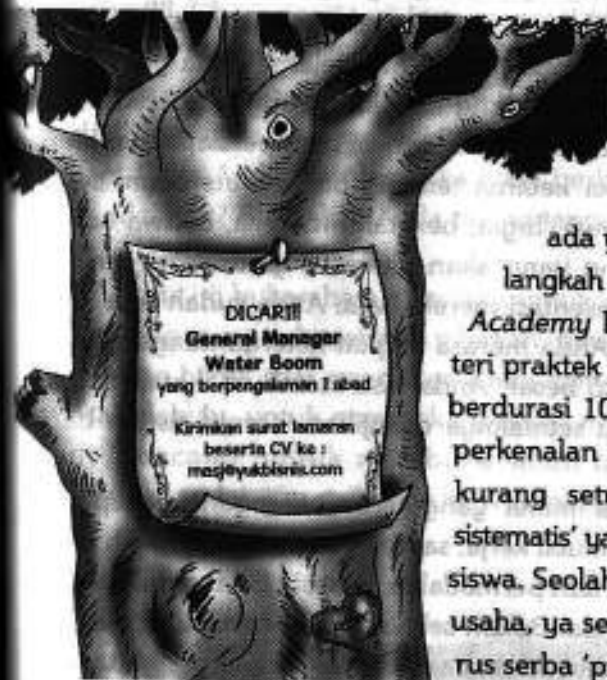
Setelah menentukan usaha yang akan dibeli, pertama, pilih lokasi yang strategis! Lebih baik bayar sewa lebih mahal, tapi ramai, daripada bayar sewa murah, tapi sepi. Kalau mau murah, sewa di kuburan aja, tapi jangan kaget *lho*, kalau yang beli kuntilanak, he he. Strategis bukan juga asal ramai, tapi sesuai dengan target pasar yang dibidik untuk usaha Anda. Kedua, cari karyawan yang berkualitas. Seperti pepatah bilang, *"You pay peanut, you'll get monkey"*. Karyawan yang tepat, tidak perlu dimotivasi lagi, tapi cukup diarahkan dan dibimbing. Ketiga, saat awal mulai usaha, Fokuslah ke 'penjualan', bukannya menyempurnakan sistem. Promosi adalah suatu keharusan untuk usaha baru. Promosi bukan berarti membuang uang, bisa jadi mendapatkan uang, asalkan *smart*!

Ingat, mulai dari lima, bukan berarti mulai dari 10, yang tinggal memanen hasilnya. Namun harus tetap diperhatikan layaknya seperti tanaman yang sedang bertumbuh. Ibarat membeli tanaman setengah jadi, tetap harus disirami dan dirawat. Salah kaprahnya kebanyakan orang yang membeli *franchise*, dia menganggap dirinya seperti *investor* yang menanam uang, kemudian tidur. *No way!*

Tentu saja tidak semua setuju dengan ide *shortcut* membeli usaha. Para *entrepreneur* sejati, lebih cenderung merintis usaha dari nol. Jikalau mereka harus membeli *franchise*, biasanya ada maksud terselubung. Seperti Johnny Andrean yang membeli *franchise* Bread Talk untuk di-*copycat* sistemnya dan membuka Donat J.Co. Yang sangat perlu diperhatikan adalah *franchise* atau peluang usaha yang akan Anda beli harusnya punya *track record* yang teruji dan punya pengalaman membuka cabang. Selain dari itu, komitmen support dari *franchisor* harus terbukti. Jangan sampai setelah terima duit, *franchisee* ditinggalkan begitu saja.

Bagaimana jika ingin belajar dari bisnis *franchise*, tapi duit paspasan? Ya beli saja *franchise*-nya patungan. Pelajari sistemnya dan modifikasi untuk usaha Anda yang lain. Namuuun... semua itu ada etikanya, baik yang tertulis atau pun tidak tertulis. Jangan sampai kita makan karma dari apa yang pernah kita lakukan kepada orang lain.

PENGUSAHA TAK HARUS 'PINTAR'

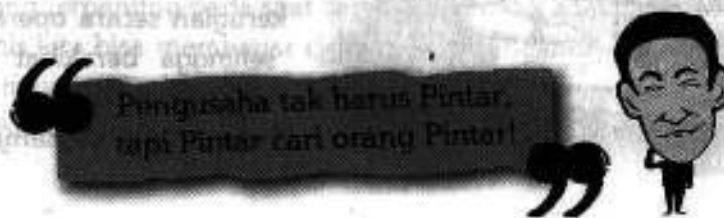
Satu lagi ide *nyleneh* "mulai dari 5". Suatu saat, saya datang memenuhi undangan di suatu universitas ternama. Di hadapan para lulusan S2, mereka ingin meminta pendapat saya sebagai 'provokator *entrepreneur*' atas kurikulum wirausaha, yang baru mereka buat. Seperti yang terduga, materi-materi kewirausahaannya sangat berurutan, seperti pembuatan *business plan, marketing strategy*, pemahaman proses produksi, analisis SWOT dan sebagainya. Rencananya para siswa yang mengambil mata kuliah kewirausahaan akan diberi 'modal kerja' sebesar 100 ribu rupiah. Dari modal 100 ribu tersebut, siswa akan diminta membuat perencanaan usaha 'kecil' (sekali) mereka, seperti membuat permen coklat, kue, atau apa pun itu. Tentu saja, syarat utamanya, mereka harus 'menguasai' produksinya. Tidak ada yang salah dengan langkah-langkah itu, di *Young Entrepreneur Academy* kita juga memasukkan materi praktek '*home business*', tapi cukup berdurasi 10 hari, itu pun hanya untuk perkenalan dunia usaha. Yang saya kurang setuju adalah 'logika berpikir sistematis' yang diterapkan kepada para siswa. Seolah-olah kalau mau jadi pengusaha, ya seperti itu urutannya dan harus serba 'pintar'.

Mau lebih cepat?

Itu yang saya tanyakan kepada para dosen. Tapi tidak mulai dari nol dan tidak perlu menguasai detail teknis produksinya. Bahkan saya tantang, untuk menyebutkan 1 usaha yang ada di benak mereka dan menurut mereka tidak memungkinkan dengan uang 100 ribu bahkan 100 juta! Usaha apa yang Anda pikirkan? Kita coba yang besar dan teknis sekalian ya! Katakanlah kita akan membuka usaha *Waterboom*! Dibutuhkan tanah yang luas, modal milyaran, juga orang yang berpengalaman di bidang tersebut. Kita akan mulai dari belakang ke depan, yaitu mencari ahlinya dahulu.

Caranya? Iklankan *aja* di koran, "Dicari seorang *GENERAL MANAGER WATER BOOM* yang berpengalaman", komplit dengan kualifikasinya. Mungkin Anda berpikir, siapa yang mau bayar mereka? Tenang, ikuti sampai selesai dulu...! Setelah Anda menerima surat-surat lamaran dari para kandidat, Anda tinggal menyeleksi mana yang masuk kualifikasi. Katakanlah ada 3 orang kandidat. Langkah berikutnya, buat janji ketemu dengan mereka. Minta mereka mempersiapkan materi presentasi, apa yang mereka ketahui tentang bisnis *waterboom* serta bagaimana pengembangannya. Ingat, beri tahu mereka, bahwa ada 3 kandidat dan hanya 1 orang yang akan diterima, yaitu yang terbaik presentasinya. Nah, dari presentasi mereka saja, Anda sudah bisa 'curi *start*' mempelajarinya. Jika Anda merasa tingkat ketergantungan Anda terhadap GM tersebut cukup besar, Anda bisa membuat ikatan dalam bentuk saham kosong. Atau setidaknya dijanjikan insentif sistem bagi hasil.

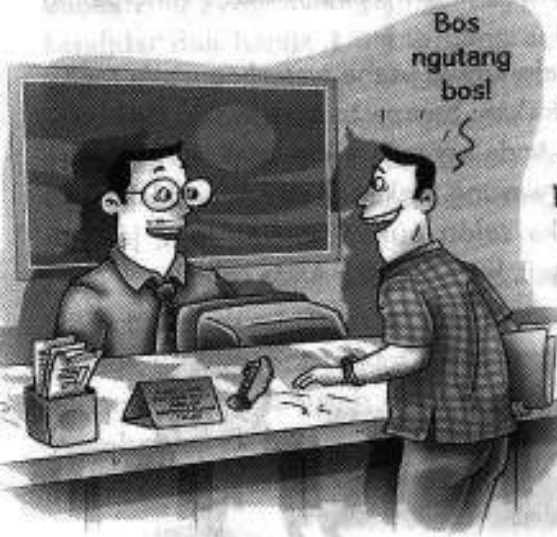
Setelah Anda seleksi mana yang terbaik dengan konsepnya, Anda bisa mengulur waktu mulai kerja, sambil melakukan langkah berikutnya, yaitu mencari lokasi dan permodalan. Lokasi? *Emang* duit siapa? Mungkin itu pertanyaan Anda. Belum selesai...! Cari-cari lokasi *aja* kan *nggak* pakai duit! Percaya atau tidak, banyak orang yang punya tanah, sudah belasan tahun *'nganggur'*, tidak ada yang mau beli (atau belum cocok harganya) dan tidak tahu mau dipakai apa. Nah, pemilik lahan yang seperti ini yang kita cari. Dekati dan presentasikan (dengan materi presentasi dari si 'GM' yang baru) rencana Anda tentang pembukaan *waterboom*. Ajak si pemilik tanah untuk kerjasama bagi hasil atau bayar cicil dan mundur. Masuk akal?

Selanjutnya, tinggal cari *investor* untuk menyuntikkan dananya. Setidaknya sekarang Anda telah memiliki 'konsep dan lahan', tidak mulai dari nol! Mencari *investor* pun jadi lebih mudah. Setelah *investor* didapat, tinggal angkat si GM untuk membantu Anda membangun sesuai rencana. Kontraktornya Pak? Ya tinggal ditenderkan saja dengan cara yang sama Anda mencari GM. Gitu *aja koq* repot, *he he*! Mungkin Anda berkomentar, "Kelihatannya *sih* gampang seperti Mas J bilang, karena Mas J tidak mengungkapkan halangan-halangannya. Seperti, *lobbying* ke pemilik lahan, perijinan, juga mencari *investor* yang tak semudah itu tentunya!" Memang 'tidak mudah', tapi bukan berarti mustahil, kan? Ingat, banyak kejadian yang tadinya kita anggap mustahil, ternyata bisa terjadi juga, jika kita memiliki keyakinan yang kuat serta usaha yang *smart*. Coba Anda pikir lagi, jika tidak berhasil *nego*, apa risikonya? Tidak ada, kan? Bukankah Anda bilang tanpa modal Anda? Paling-paling untuk iklan di koran.

Ide ini bukan hanya berlaku untuk usaha *waterboom* saja tentunya. Dengan metode serupa, pikirkan, berapa banyak waktu pembelajaran dan biaya *trial error* akan Anda hemat?! Anda tidak perlu belajar masak dahulu, untuk membuka warung makan. Anda juga tidak perlu jadi 'bencong' untuk membuka salon bukan? Sekali lagi, jangan berandai-andai, jika risikonya kecil, kenapa tidak Anda coba?

NGUTANG YUK!

Modal adalah alasan terbesar yang paling sering diklaim sebagai hambatan usaha terbesar. Banyak usaha potensial berjalan di tempat dikarenakan kekurangan modal. Mungkin dengan enteng ada yang '*nyeletuk*', "Utang saja!" Nah, itulah masalahnya. Utang adalah hal yang sensitif bagi sebagian orang. Banyak orang sengsara karena utang. Bahkan ada yang sampai bunuh diri karena utang, atau pun bercerai karena utang. Maka dari itu berhati-hatilah dalam berutang. Namun demikian, ada kelompok lain yang mengganggap utang itu 'indah'. Tentu saja tergantung utangnya dipakai untuk apa dulu?! Jika kita berutang untuk kebutuhan konsumtif, misalnya membeli televisi yang lebih besar dan tidak menghasilkan uang, sangat tidak disarankan. Lain halnya dengan utang produktif untuk pengembangan usaha atau menambah aset produktif kita.

Jadi semua tergantung yang memanfaatkannya. Seperti halnya pisau, bisa berbahaya, bisa bermanfaat. Dalam bisnis, utang bisa jadi memotivasi kita untuk maju dengan lebih cepat. Seperti memasang 'anjing galak' di belakang kita, mau tidak mau, kita harus lari. Utang juga bermanfaat sebagai 'dongkrak' (daya ungkit) untuk mempercepat pertumbuhan bisnis kita.

Ada 2 kondisi pengusaha kekurangan modal. Pertama, saat usahanya mengalami kerugian secara operasional, sehingga berakibat berkurangnya cadangan uang. Kedua, saat usahanya laris

manis melebihi kapasitas keuangannya. Jika Anda di kondisi kedua, hal itu menjadi tanda-tanda bahwa perusahaan Anda sehat. Semua usaha yang berkembang pesat, selalu membutuhkan tambahan modal. Kondisi kedua tadi, relatif mudah mendapatkan *investor* atau pemberi utangnya. Asalkan keuntungannya jelas ada dan keamanan investasinya terjamin, kenapa tidak?

Yang sering menjadi penghalang bagi pengusaha kecil tidak berkembang adalah sikap keserakahannya sendiri. Ketidakrelaannya berbagi keuntungan dengan orang lainlah yang menyebabkan enggan mencari *investor*. Coba *kalo* otak pengusaha kita aktifkan, lebih cepat mana, naik sepeda sendiri atau naik mobil bersama-sama? Bukankah targetnya membesarkan usaha kita secepat mungkin?

Dana Bank

Lain orang, lain pemikiran. Cara lain mencari modal adalah berutang di bank. Zaman sekarang, berutang di bank relatif mudah. Apalagi jika Anda memiliki agunan, misalnya rumah. Bagaimana jika rumah Anda belum lunas, apakah bisa mendapatkan dana dari bank? Bisa, yaitu dengan me-*refinance* (mengkreditkan ulang), baik di bank yang sama maupun yang berbeda. Misalnya, KPR Anda sudah terbayar 90%, Anda bisa me-*refinance* bahkan lebih besar dari saat Anda membeli rumah dulu. Karena bisa jadi penilaian harga rumah Anda saat ini, telah naik di mata bank. Tidak hanya rumah, mobil, motor, mesin dan emas pun bisa. Sekarang sangat banyak bank-bank yang menawarkan pinjaman tanpa agunan. Baik menggunakan kartu kredit atau pun yang ditagih harian. Hanya saja kredit tanpa agunan, bunganya lebih besar dibanding kredit yang *reguler*. Semua tergantung kondisi dan kebutuhan kita. Yang terpenting pada saat berutang di bank adalah apakah kapasitas bisnis kita bisa membayar cicilannya? Mungkin Anda menanyakan, "Bank mana yang bagus Pak?" Jawabnya: "Bank yang mau memberi utang Anda!".

Tapi jangan dipikir, dengan adanya agunan lantas bank mau begitu saja mengucurkan dana. Yang terpenting bagi bank adalah kreditnya terbayar lancar. Agunan hanya akan digunakan dalam kondisi sangat mendesak. Selain kapasitas usaha kita, hal terpenting lainnya adalah kredibilitas kita atau *track record* sebagai seorang pengusaha maupun individu. Nah, jadi jangan kaget, jika kebanyakan bank mensyaratkan peminjaman uang ke usaha Anda, hanya jika usaha Anda sudah berjalan minimum 2 tahun. Maka dari itu, mulailah usaha Anda sejak dini. Meskipun usaha Anda jatuh bangun, asalkan tetap bertahan, *track record* Anda akan diperhitungkan.

Track record tidak cukup dengan mengatakan bahwa usaha Anda sudah berdiri selama 10 tahun, tapi juga harus dibuktikan di rekening bank. Sebisa mungkin transaksi perdagangan Anda 'dilewatkan' ke bank, bukan di bawah bantal. Pisahkan keuangan perusahaan dengan keuangan pribadi. Semakin sering uang Anda 'mampir' di bank, semakin akrab Anda dengan bank, sehingga semakin mudah Anda meminjam uang nantinya. Bahkan dengan jaminan yang sama, jika akumulasi transaksi Anda (di bank) bertambah, Anda bisa mendapatkan 'plafon' pinjaman lebih besar. Bagaimana dengan kelengkapan administrasinya, seperti NPWP, SIUP, TDP, laporan keuangan dan kawan-kawannya? Hal itu bukanlah masalah besar, banyak biro jasa yang dapat membantu Anda melengkapinya.

Nah, bagaimana pun tak dipungkiri, bahwa akses itu lebih mempermudah proses pencairan kredit. Sama halnya jika Anda akan meminjamkan uang kepada seseorang, tentu Anda harus memastikan kredibilitas orang tersebut, kan? Jika ada kawan Anda yang sangat terpercaya mengatakan seperti ini, "Oh, jangan takut, dia orangnya sangat bisa dipercaya dan komit dengan janjinya". Pasti Anda akan lebih berani meminjamkan uang, betul? Referensi, bagaimana pun tak bisa dipungkiri. Namun terbukti banyak pengusaha sukses yang tidak memiliki koneksi ke bank, gol juga *tuh*. Semua tergantung dari kegigihan kita dalam memperjuang sesuatu.

Salah seorang mentor EU, bernama Miming Pangarah dikenal sebagai "raja utangnya EU". Dia memulai 'karir' utangnya juga dengan tabrak sana, tabrak sini. Awalnya dia tak tahu bagaimana berutang. Kemauannya yang keras mendorongnya untuk *action* menanyakan ke bank. Kendala pertama adalah laporan keuangan. Dia pun bertanya, "Ada yang bisa bantu saya untuk buat laporan?" tanyanya. Dapatlah dia seseorang yang membantunya membuat laporan. Setelah itu dia pergi ke bank lagi, kemudian petugas meminta kelengkapan administratif. Kembali dia bertanya, "Ada kawan yang bisa bantu saya?". Setelah semuanya lengkap, akhirnya...., ditolak juga dia di bank yang pertama! Menyerah dan mengatakan, "Susah pinjam di bank?" Itu bukan sifatnya Miming. Dia pindah bank dan pindah lagi, maju terus sampai ada bank yang akhirnya mau meminjamkan uang kepadanya. Jadi kuncinya di mana *sih*? Sama dengan kunci sukses yang lain, kemauan yang keras, *action* dan *restrategy*.

MODAL TENAGA

Pada saat saya memulai usaha atau setelah kebangkrutan yang pertama, tidak ada yang tersisa dari harta saya kecuali AC jenis *window*, *mini compo* dan komputer *pentium* 75. Untuk bertahan hidup, saya jual komputer saya, laku 1,7 juta, karena hanya komputerlah yang paling gampang dijual. Di tengah himpitan kebutuhan hidup saya, tetap terngiang pertanyaan khas saya, di telinga saya, "Bagaimana caranya... buka usaha lagi tanpa modal?" Kalau kita tenang, solusi pun datang. Saya memutuskan untuk tetap menjadi pengusaha dengan cara mencari *investor*. Meskipun baru memiliki pengalaman 3 bulan menjadi pengusaha, namun keyakinan saya berhasil meyakinkan *investor* untuk mengucurkan modal.

Apa yang saya jual?

Tak lain dan tak bukan adalah kredibilitas saya. Kredibilitas bukanlah sekadar kejujuran, tapi juga keterandalan! Saya meyakinkan pihak *investor* Singapore hanya dari 2 lembar proposal. Saya menukar tenaga dan tanggung jawab saya sebagai direktur, dengan saham senilai 30%. Istilah yang populer adalah saham kosong. Saat *sharing* dengan kawan-kawan di tempat saya bekerja dulu, bahwa saya menggunakan modal orang lain untuk mulai usaha, mereka tidak percaya. Banyak juga yang sinis dan mengatakan, "Ah, kamu kan

kebetulan ketemu sama orang yang berlebihan duit!" Tentu saja saya cari *investor* yang berlebihan duit. *Masak* menawarkan bisnis ke orang yang tak berduit? Dan saya buktikan bahwa keberhasilan saya mencari *investor* telah berulang kali berhasil. Bahkan saya pernah berhasil menjual sebagian saham perusahaan saya beberapa tahun yang lalu dengan nilai investasi 2,4 Milyar.

"Masalahnya Pak, teman saya kebanyakan miskin semua. Bagaimana bisa dapat *investor*?" kata peserta seminar TEPOK. "Makanya mas, jangan kumpul sama yang miskin-miskin saja", kata saya. "*Nggak* boleh bilang gitu *lho* Pak, berkawan kan tidak boleh pilih kasih!" nasihatnya ke saya. Saya juga tidak mau kalah dan menjawab, "*Lho*, justru Anda yang bilang tidak boleh pilih kasih, *koq* Anda pilih yang miskin semua?" *He he he.*

BISNIS = *TEAM*

Setiap kali mengadakan pelatihan *entrepreneurship* atau seminar motivasi wirausaha, banyak orang berharap mengubah kepribadiannya. Mayoritas dari mereka ingin berubah dari pendiam ke jago 'jingkrak-jingkrak' seperti si pembicara. Mereka berpikir orang sukses identik dengan orang yang *pinter* omong. Ada juga yang masih kebingungan, bagaimana buka usaha *kalo* tak ada modal? Yang punya modal dan '*pinter* omong', mengeluhkan dirinya tidak berbakat usaha karena tidak bisa mengatur orang. Terus apa *sih* yang dibutuhkan orang sebagai seorang pengusaha? Apakah pengusaha seperti *superman* yang harus serba bisa? Bagaimana kalau orang 'bisu', bisakah dia buka usaha? Kalau tak punya modal? Seseorang tidak harus serba bisa dan serba punya untuk menjadi pengusaha.

Pengin tahu rahasia jadi pengusaha? Punya kemauan keras saja! Tentu saja dengan *action* yang kuat. Lebih gampang menggali potensi Anda, daripada mengubah diri Anda. Kita bisa menutupi 'kekurangan' kita dengan 'kelebihan' orang lain dalam tim kita. Bill Gates sadar akan kekurangannya memimpin orang, maka dari itu dia meng-*hire* Steve Ballmer untuk me-*manage* karyawan Microsoft. Jika Anda tak pandai bicara, cari mitra/*partner* (atau karyawan) yang pandai bicara. Jika Anda tak pandai mengatur orang, cari yang pandai mengatur orang (*manager*). Kalau tak punya modal, ya jangan *partner*-an sama yang tidak punya modal semua. Tak ada manusia yang sempurna, tim membuatnya sempurna. Pengusaha tak harus pintar, tapi harus pintar cari 'orang pintar'. Sedikit yang bisa kita lakukan sendiri, namun banyak hal yang bisa kita lakukan bersama.

Pernah suatu saat sewaktu di Singapore, seseorang meramal kepribadian dan bisnis saya. Dia mengatakan bahwa saya kalau buka usaha, awalnya bagus, namun berikutnya menurun. Saya paling tidak percaya ramalan orang, tapi saya berusaha mencari makna dari perkataan orang tersebut. Ternyata yang dia katakan benar, saya orangnya 'bosanan' dan pikiran saya 'loncat-loncat'. Namun saya tidak mau menyerah begitu saja untuk mewujudkan impian saya. Karena saya mengetahui kelemahan saya yang bosanan, saya mencari tim (karyawan ataupun mitra) yang tidak bosanan. *Klop* sudah, mitra saya butuh saya sebagai pendobrak, saya butuh dia sebagai penjaga gawang.

Semakin banyak mitra, semakin banyak lubang kekurangan kita yang tertutupi. Asyiknya juga, pekerjaan menjadi lebih ringan dan yang mendoakan pun banyak (setiap mitra dan keluarganya). Jika seorang mitra membawa 50 jaringan, 5 mitra berarti 250 jaringan. Bukankah kecepatan bisnis kita, dipengaruhi oleh seberapa besar jaringan kita? Mungkin Anda punya pengalaman ditipu mitra Anda. Itu sudah hal biasa, seperti mencari pasangan hidup, kan juga makan waktu dan pengorbanan. Tapi sekali menemukan yang cocok, terbukalah pintu rejeki Anda. Kuncinya adalah menghargai perbedaan sebagai kekuatan.

Kuncinya dalam berkongsi dengan orang lain adalah "Tidak ada 2 Jenderal dalam 1 perang". Jangan semuanya mau memimpin, terus siapa yang dipimpin? Tim yang bagus bukanlah tim yang memiliki kemampuan yang sejenis, namun tim yang saling melengkapi. Jadi, tidak perlu membuat alasan terhadap kekurangan Anda untuk tidak memulai usaha, tim adalah solusinya.

5 Macam *Partner*

1. *Technical Partner*—orang yang menguasai secara teknis bidang usaha yang digeluti.
2. *Network Partner*—orang yang memiliki jaringan pemasaran atau kemampuan untuk memasarkan.
3. *Financial Partner*—orang yang memiliki kemampuan dalam pembiayaan.
4. *Management Partner*—orang yang memiliki *skill* di bidang manajemen.
5. *Leadership Partner*—orang yang dapat memimpin dan menyatukan potongan-potongan diatas.

Together Everyone Achieves More

6. ATURAN PAKAI!

JANGAN *OVER DOSIS*

Memelarkan bukan berarti merusak otak. Penggunaan TEPOK secara berlebihan akan berakibat fatal. Saya pribadi tidak mau bertanggung jawab jika Anda melebihi dosis yang dianjurkan (kecuali kalau untungnya dibagi!). Kuncinya adalah kenali diri Anda dan ukur kemampuan Anda. Jangan mengukur diri Anda dari kemampuan orang lain! Optimis itu bagus, tapi harus realistis, karena Anda masih menginjak bumi ini. Jika diawal buku ini saya banyak cerita tentang enak-enaknya saja, sekarang saya juga harus bercerita tentang risikonya.

Hal-hal yang perlu dipertimbangkan sebelum mempraktikkan TEPOK adalah sebagai berikut

1. Jangan sampai berakibat perceraian. Lain halnya jika Anda masih berstasus bujangan, maka risikonya lebih kecil daripada yang sudah berkeluarga. Karena bagaimana pun, saat Anda telah menikah, Anda tidak bisa memutuskan sendirian.
2. Jangan sampai terjerumus ke 'jurang' hukum. Mungkin Anda tidak berniat jahat, tapi hati orang siapa yang tahu, apalagi saat mereka terdesak.
   a. Pelajari pasal-pasal yang dapat menjerumuskan Anda ke bui, terutama jika berbicara tentang uang. Pastikan barang yang Anda terima jelas sumbernya, bukan barang 'spanyol' (separuh nyolong/setengah curian).
   b. Biasakan berdisiplin secara administratif dengan membuat hitam di atas putih tiap kali penerimaan barang atau uang. Buat secara detail apa keperluannya, bukannya menandatangani 'blangko kosong'.
   c. Jika bekerja sama dengan orang, buat surat perjanjiannya dengan sedetail mungkin.
3. Jangan juga melanggar norma agama, apalagi menjual diri saat *kepepet*. Kasihan yang beli. (becanda *lho*)

KANAN - KIRI SEIMBANG

Ini bukannya berbicara tentang bisnis *money game* yang beberapa saat lalu santer dengan nama Kanan-Kiri Seimbang, tapi berbicara tentang keseimbangan otak kanan dan otak kiri. Memang santer sekali kata-kata otak kanan digunakan terutama di komunitas EU. Secara struktural memang otak kita dibagi menjadi dua bagian, yaitu bagian kanan dan bagian kiri. Namun secara fungsional atau sistem kerjanya, kedua bagian otak kita bekerja bersamaan saling membantu. Contoh sederhana, saat saya menulis naskah ini, saya sedang mengetik dengan kedua tangan saya, yang artinya otak kanan sedang memerintahkan tangan kiri untuk bekerja, sebaliknya otak kiri memerintahkan tangan kanan. Secara bersamaan (atau nyaris hampir bersamaan), otak saya bagian kiri sedang mengingat (kerja otak kiri) materi otak kanan yang pernah saya dapatkan, sembari saya berimajinasi (kerja otak kanan) membayangkan adanya aliran arus listrik dari otak kiri saya ke otak kanan saya dan sebaliknya.

Wah, memang luar biasa potensi otak kita ini, tidak sesederhana seperti apa yang kita pikirkan. Namun, hal sering digunakannya istilah otak kiri dan otak kanan sebenarnya lebih tepat sebagai analogi logika vs imaginasi, teori vs praktik, perhitungan vs keberanian, linier vs lateral.

Mengkanankan Otak Kiri

Kenapa banyak para mentor wirausaha memprovokasi untuk lebih sering menggunakan otak kanan saat akan mulai usaha? Sejenak saya termenung sambil memukul kepala saya bagian kiri seolah mendorong bagian otak kiri untuk pergi ke kanan atau saya sedang berusaha dengan keras untuk hanya mengijinkan otak kanan bekerja. Bukan seperti itu tentu maksudnya, otak kanan yang dimaksud adalah *ACTION oriented*, bukan sekadar teori saja.

Memang tidak mudah mengajak orang yang sudah telanjur dominan 'kiri' (baca: teoritis) beralih ke 'kanan' [illegible] dari itu biasanya pula, para mentor mengupas [illegible] pengusaha dan memaparkan kemudahan-kemud[illegible] "Kalau mau usaha, jangan dipikir, dimulai *aja*", [illegible] usahanya, nanti pasti menghitung. Kalau dihitung [illegible] buka!" Apa *sih* maksudnya? Sebenarnya sang [illegible] menarik kita untuk jadi pengusaha sekarang juga, bukan [illegible] kapan-kapan. Karena kalau sang mentor bilang, "*Lha* [illegible] yang cermat dulu untung ruginya, jangan sampai nanti [illegible] kapan mulainya?!

Otak Kanan Saja Cukup?

Banyak juga si penggemar otak kanan yang 'kebablasan', sampai-sampai tak pakai otak lagi alias ngawur. Jaman dulu menjalankan usaha dengan sangat konservatif masih bisa. Lain hal dengan jaman internet dan *franchise* sekarang ini. Dunia sudah semakin kompetitif dan tren bisnis bergerak sangat cepat. Saat mulai, memang harus memakai otak kanan, namun setelah mulai, dibutuhkan otak kiri yang dominan untuk menganalisis hasil yang kita peroleh dan meng-*adjust* strategi kita berikutnya. Kalau asal *trial error* saja kan namanya konyol. Wong sudah ada orang yang jatuh di lubang yang sama, *koq* kita *nyemplung* ke situ juga.

Contohnya, saat ini orang membeli barang bukan karena fungsinya saja, tapi juga karena *'lifestyle'*, suasana belanja yang nyaman, sekaligus kepastian harga murah, tanpa harus menawar. Bahkan banyak usaha yang tidak berpikir untung besar (*margin*) lagi, yang penting omzet besar, karena keuntungan yang lain diperoleh dari propertinya. Kalau kita masih menggunakan strategi yang lama, ya sudah kuno. Jika

dulu inovasi di bidang teknologi, sekarang bergeser ke desain yang unik dan menarik. Dan sebentar lagi tren itu pun akan bergeser ke tren yang lain.

Yang perlu digarisbawahi.... belajar itu tidak hanya di bangku kuliah saja. Karena saat kuliah, jurusan yang saya ambil (elektro) sangat jauh berbeda dengan dunia usaha saya, yang banyak berkecimpung di perdagangan dan pemasaran/*marketing*, maka saya memilih belajar dari buku, majalah, seminar, dan pelatihan. Biaya *trial error* sangatlah mahal!

Kerbau vs Ferari

Duluan mana *sampe*-nya? Tergantung! Kalau kerbaunya jalan, Ferari-nya diam *aja*, ya menang kerbaunya. Kalau sama-sama jalannya, Ferari lebih cepat. Bagaimana kalau Ferari lawan Ferari juga dan sama-sama jalan? Tergantung juga, yang nyetir siapa dulu? Artinya, orang pintar kalau tak berani *action*, ya tak akan menang sama orang biasa tapi berani mencoba. Kalau sama-sama beraninya, yang punya ilmu ibarat punya 'peta-nya', bisa sampai lebih cepat karena paham jalannya. Bagaimana kalau tak bisa naik Ferari, bisakah tiba di garis *finish* sama-sama? Bisa saja, asalkan satu mobil. Artinya, kita bisa cari tim (mitra atau karyawan) yang lebih pintar. Intinya, si 'pelaksana' bisnis haruslah orang-orang yang paham seluk beluk bisnis itu.

Jadi, "untuk berhasil ada ilmunya, bukan asal jalan saja". Hanya saja kalau mau belajar, ya jangan ditelan mentah-mentah, dipilah dan diolah dulu, jangan-jangan ilmunya sudah tidak berlaku lagi di zaman sekarang.

FOKUS KE BISNIS, BUKAN FOKUS KE UTANG

Modal adalah alasan klasik para calon pengusaha, maupun pengusaha pemula. Namun lain halnya setelah Anda masuk ke kelas pendampingan (*mentoring*) *Entrepreneur University* (EU), yang saat ini telah berkembang di lebih dari 40 kota se-Indonesia. Anda akan belajar bagaimana mendapatkan modal duit, mulai dari kerja sama dengan orang lain, sampai mendapatkan duit dari pembelian properti! *Saking* trennya 'mainan' ini di kalangan EU*ers*, banyak dari mereka yang berlomba-lomba membanggakan '*cash back* terbesar' dari pembelian properti mereka. Bahkan ada yang mencapai 3 Milyar dari pembelian properti seharga 10 Milyar. Masalahnya, mereka tidak sadar (setengah pingsan), bahwa mereka masih memiliki kewajiban untuk membayar cicilan properti tersebut yang bahkan mencapai puluhan hingga ratusan juta perbulannya.

Nah, seperti 'menang undian', namanya 'uang panas' (gampang dapatnya), banyak dari mereka yang berperilaku konsumtif. Bukannya memanfaatkan duit '*cash back*' tersebut untuk menjalankan usaha yang nantinya bisa mencicil properti tersebut. Mereka mengganti HP lama dengan HP baru, mobil baru dan pola hidup baru. Kalau ditanya, *nyicilnya* pake apa? Kan masih ada sisa '*cash back*'-nya! Padahal dana '*cash back*' itu bakal ludes hanya dalam hitungan bulan atau beberapa tahun saja.

Masalah yang kedua, mereka pikir dengan duit '*cash back*' tersebut, mereka dapat membangun usaha yang 'instan' langsung berbuah. Bisa saja, asalkan mereka jeli memilih jenis usahanya dan tahu ilmunya. Syarat lainnya, usaha itu harus memiliki *cash flow* harian, bukannya *cash flow project* ataupun *cash flow* 6 bulanan (semesteran) seperti sekolah. Apa jadinya? Mereka menggunakan 'uang panas' tersebut untuk *trial error* (banyak *error*-nya).

So, bagaimana solusinya? Seperti pernah saya katakan, "*Mind Set* saja tidak cukup", karena semua ada ilmunya. Sama halnya mau pergi ke suatu tempat, kita memerlukan kendaraan untuk sampai, keterampilan menyetir dan peta-nya. Tanpa peta, kita akan coba-coba dan beresiko kesasar. Pilihlah bisnis yang perputarannya cepat, atau tanamkan duit Anda ke bisnis yang sudah berjalan. Lebih baik lagi jika saat membeli properti, sudah menghasilkan duit, seperti rumah kos.

Yang terpenting...

Jangan fokus ke 'utang', apalagi berbangga-ria dengan utang. Karena utang hanyalah sarana pemercepat untuk mendongkrak bisnis kita. Kalau tidak punya mobil, apanya yang mau didongkrak? Jadi, fokuslah untuk membesarkan bisnis Anda (dan mengecilkan pengeluaran Anda). Banggalah jika bisnis Anda bisa jalan tanpa Anda, menghasilkan *passive income* untuk Anda tiap bulannya dan mencapai kebebasan finansial! Terakhir, pikirkan 7 kali sebelum berutang ke bank, apakah Anda benar-benar membutuhkannya? Karena nama baik Anda dipertaruhkan di sana. Memang benar Anda akan membesarkan 'aset' Anda dengan utang, tapi sekaligus juga membesarkan 'kewajiban' Anda!

TEGAS, BUKAN SADIS

Salah satu kelebihan sekaligus kelemahan bangsa kita adalah asas 'tidak tegaan' dengan orang lain, apalagi orang-orang yang kita kenal. Saat membangun usaha, kita akan banyak menemui masalah yang disebabkan faktor manusia, dibandingkan faktor lainnya. Repotnya meskipun kita telah mengetahui kebusukkan dari anggota tim kita, masih saja kita segan untuk menegur apalagi memecatnya. Buntutnya, perusahaan bisa semakin terperosok ke dalam jurang, yang akhirnya juga berdampak pada orang-orang yang tidak bersalah.

Bagaimana Solusinya?

You are fired! Bagi penggemar tayangan *The Apprentice*, kata-kata "Anda dipecat!" tidak mengagetkan. Itulah *style* Donald Trump, *billionaire* yang pernah bangkrut sampai minus 9 Miliar US dollar. Mengamati perilaku para orang sukses, mereka memiliki banyak kesamaan, antara lain sikap tegas dalam memutuskan sesuatu. Mereka memilih 'hanya orang-orang terbaik' dalam timnya. Mereka sangat selektif dalam merekrut karyawan. Jika mereka tidak menemukan alasan 'kenapa' seseorang harus tinggal dalam organisasinya, maka mereka akan memberhentikannya. Apalagi jelas-jelas orang tersebut memiliki *attitude* yang tidak baik, seperti tidak jujur, malas, lambat atau tak bisa diandalkan. Lain ceritanya dengan fenomena usaha kecil kita, yang banyak menerapkan sistem 'kekeluargaan', haruskah bertindak tegas? Harus! Ketegasan tak pandang bulu.

Apprentice

First Who Then What

Dalam buku *Good to Great*, Jim Collins mengungkap melalui penelitiannya, bagaimana perusahaan *Fortune* 500 (terbaik di dunia). Mereka menerapkan prinsip:

"Pertama Siapa, baru kemudian Apa yang akan dikerjakan".

Artinya mereka sangat selektif dalam merekrut karyawan atau tim. Tapi bukannya karyawan adalah aset perusahaan? Betul, jika karyawannya tepat. Jika membawa virus, namanya *liability* (kewajiban). Seperti mempekerjakan seorang yang malas, harus dicambuk, baru mau kerja, mending dikeluarkan saja. Semudah itukah? Kebanyakan bos tidak tega, sama seperti saya (dulu)! Seharusnya kita berpikir tidak tega jika melihat masa depan seseorang yang tidak jelas, jika masih di tempat kita. Jika kita memberhentikan tanpa alasan atau untuk melampiaskan kebencian, maka namanya sadis. Jika kita memberhentikan untuk kebaikan (memberi pelajaran) orang tersebut pada masa mendatang, itu namanya tegas, bahkan menjadi amal.

Dalam merekrut karyawan, jika ragu-ragu, lebih baik tidak diterima, dan teruslah mencari. Karena, saat kita mendapatkan tim yang tepat, maka fungsi kontrol dan manajemen akan lebih ringan. Orang yang terbaik, tidak perlu diawasi, cukup diarahkan. Mencari anggota tim/membentuk tim (pilih salah satu) seperti bermain *puzzle*, mencari potongan-potongan yang tepat untuk menghasilkan gambar yang cantik. Kesuksesan usaha kita sangat dipengaruhi oleh kesuksesan kita merekrut tim. Seperti hukum mata rantai mengatakan, **"Kekuatan suatu tim, dipengaruhi oleh mata rantai yang paling lemah"** (John Maxwell). "Jika mau kasihan, kasihanlah pada anggota tim yang lain yang bagus, jangan kasihan sama yang busuk."

Jadi, apa yang Anda tunggu? Bersihkan organisasi Anda dari 'virus'. Rekrut hanya orang-orang yang terbaik. Jangan takut, orang-orang yang terbaik tidak selalu identik dengan gaji tinggi. Mereka bekerja bukan karena bos atau uang semata, tapi bekerja untuk kemajuan dirinya sendiri. Jadi, tunggu apa lagi? Bertindaklah TEGAS, sebelum ketidak-enakan dan rasa kasihan Anda memakan korban!

GIVE & GIVE

Suatu ketika, ada seorang kawan menanyakan kepada saya, "Jay, ada kawan *nggak*, tukang renovasi rumah yang bagus?". Spontan saya teringat kawan saya yang memang berprofesi desainer interior dan kontraktor. Karena bisnis saya tidak berhubungan dengan kontraktor, kenapa tidak saya referensikan kawan saya yang ahli. Singkat kata, atas referensi tersebut, kawan saya mendapatkan *order*. Setelah pekerjaan selesai dan mendapat bayaran, dia menelepon saya. Dia mengajak saya keluar dan mengatakan ingin 'berbagi' keuntungan. Spontan saya menolak dan mengatakan, "*Nggak* usah *deh*, buat kamu *aja*, *ngapain* bagi sama aku". Dia jawab, "*Lho*, kan atas referensi kamu, seharusnya kamu dapat *dong*!" Saya balik nanya, "Kenapa harus dapat?"

Give & Take

Mungkin Anda berpikir, kan sudah selayaknya saya 'mengambil' porsi saya. Istilahnya, karena saya sudah *'give'*, ya pantas kalau saya *'take'*. Ayo kita analisis! Saya berbicara dalam konteks referensi selain bisnis yang tidak berhubungan dengan bisnis saya. Seandainya saya mengambil 'komisi' atas jasa saya dan selalu mengambil porsi tersebut, maka apa yang akan saya pikirkan setiap kali mendapat peluang yang bukan untuk saya? *'take'* dengan cara *'give'* atau memberi dengan harap mendapatkan balas.

Saya sangat yakin hubungan yang kita bangun berdasarkan 'bisnis' semata, bukan keikhlasan bersaudara, tidak bakal langgeng. Tidak terjalin ikatan emosional yang kuat. Karena setiap kali kita berbuat sesuatu, kita ter-lebih dahulu mengharap sesuatu balasan. Saya jadi teringat saat kawan saya menyebut seseorang "Mr.5%". Karena dia selalu 'mematok' 5% sebagai 'uang dengar' dari setiap transaksi yang diberikan ke kawannya.

Sepotong Roti

Memang tidak mudah mempraktikkannya di dunia yang sudah terlanjur materialistis dan kapitalistis. Semuanya dihitung dengan uang. Bahkan ada pepatah yang mengatakan, "*Money is relative. The more money you have, the more relatives you have*". Tapi coba bayangkan dan rasakan, jika suatu saat ada seorang kawan, yang baru mengenal Anda, tiba-tiba memberikan sepotong roti yang sangat lezat. Apalagi saat itu Anda sedang kelaparan. Apa yang Anda rasakan? Jika suatu saat Anda memiliki 'kelebihan' roti, siapa yang Anda ingat? Saya yakin Anda akan teringat pada seseorang yang pernah memberi Anda. Nah, seandainya di dunia ini kita mau saling 'berbagi roti', alangkah damainya dunia. Peluang selalu ada di mana-mana, tapi belum tentu berada di tangan Anda. Sebaliknya, bisa jadi peluang orang lain sedang di tangan Anda sekarang.

Bagaimana jika Anda telah banyak memberi tapi jarang diberi? Itu namanya investasi, biarkan bunga-berbunga. Tidak ada yang sia-sia dari setiap amal yang kita berikan. Bukankah itu rejeki yang dijanjikan!

"Barang siapa yang membagikan sebagian rizkinya dengan ikhlas, maka rejekinya akan didatangkan dari mata air yang tak disangka-sangka"

Schindler's List

VITAMIN KEHIDUPAN

Menjadi seorang pengusaha berarti harus siap disakiti hatinya. Berpikir positif saja tidak cukup. Keadilan sering tidak terjadi di dunia ini. Ketika air susu dibalas air tuba. Ketika pagar makan tanaman. Ketika Anda tertipu oleh orang dekat Anda. Ketika saudara Anda berkhianat. Ketika janji tak ditepati. Ketika uang kita dibawa kabur. Ketika Anda dijebak masuk penjara. Apa respon Anda? Itulah kenyataan yang sering dan akan kita hadapi, apalagi di dunia pengusaha. 'Berpikir Positif' bahwa semua itu tidak akan terjadi adalah mustahil, malah menambah sakit hati jika suatu saat terjadi. Sedia payung sebelum hujan, sedia obat sebelum sakit. Karena memang itu kenyataan hidup. Untungnya, masih ada keadilan di akhirat.

Masih teringat dengan jelas, percakapan saya dengan Mr. Lim, di sebuah *steak house*. Ia adalah salah seorang *supplier* saya saat bekerja di Astra dulu. Ia menanyakan segala hal tentang bisnis yang akan saya jalankan. Sampai saat dia menanyakan dengan tegas dan berulang-ulang, "Kalau orang-orang yang berjanji membantu kamu ternyata ingkar, bagaimana?" Saya jawab, "Tidak mungkin". Dia bertanya lagi, "Jangan bilang tidak mungkin, kalau hal itu terjadi, bagaimana? *Are you ready or not?*" Saya terdiam sejenak dan menjawab, "*Yes, i'm ready*". Kemudian dia berpesan "*Jaya, you are the Foundation of your business, don't depend on someone 100%, don't trust anyone 100%*". Apa yang dia katakan menjadi kenyataan. Apa yang 'dijanjikan' tidak ditepati dan saya harus 'membayar harganya'.

Tapi untung saya tidak sendirian. Ternyata semua orang sukses yang saya temui, mengalami hal yang serupa, bahkan berulang-ulang.

Kekuatan Memaafkan

Banyak orang 'lembek' menjadi trauma dengan kejadian-kejadian seperti itu dan menyebutnya 'pil pahit'. Saya lebih senang menyebutnya

'Vitamin Kehidupan'. Tentu saja tak boleh *over dosis*. Kembali ke respon apa yang seharusnya kita lakukan? Pertama, 'MINTA MAAF' ke orang yang menyakiti kita. Saya tidak salah ketik, sekali lagi 'MINTA MAAF' ke orang yang menyakiti kita. Apalagi jika kita yang salah, harus secepatnya meminta maaf. Saya tidak akan menjelaskan tentang hal ini, tapi saya tantang Anda untuk mencoba. Datangi dan minta maaf, maka Anda akan merasakan suatu 'energi' yang luar biasa merasuk ke dalam jiwa Anda. Sekali lagi tidak cukup dalam hati, tetapi 'datangi' dan lakukan.

"Barang siapa yang bisa mengendalikan orang lain adalah orang yang kuat. Barang siapa yang bisa mengendalikan diri sendiri adalah orang yang hebat." – Lao Tzu

Kedua, seperti orang yang habis terpeleset, jangan cepat-cepat pergi, *'ngepel'* dulu *dong*! Artinya: ambil hikmahnya, pasti ada! Jangan cuma menyalahkan kondisi atau orang lain, bertanggung jawablah terhadap segala hal yang terjadi. Mungkin Anda kurang hati-hati. Tidak hanya berbisnis dengan hati, tapi juga dengan hati-hati. Ketiga, buat alat anti-salah atau istilah jepangnya *'pokayoke'*. Cari penyebab utamanya secara obyektif dan buat (kontrol) sistem agar tak terulang lagi. Terakhir, selalu waspada, bukan curiga.

JIKA SAKIT BERLANJUT, HUBUNGI MENTOR

Kenapa dalam berusaha, sangat disarankan memiliki mentor atau pembimbing/pelatih dalam istilah lainnya? Layaknya pemain bola, tanpa pelatih yang handal, mustahil akan menjadi juara dunia saat ini. Bisa saja Anda melewati proses *trial error* yang banyak, hingga membentuk ketrampilan yang mumpuni, tapi Anda akan keburu tua untuk menjadi seorang juara. "Tapi Pak, kan ada pepatah mengatakan, Batu sekeras apa pun, akan berlubang juga jika ditetesi air terus-menerus!" mungkin itu pemikiran Anda? Bisa saja tapi butuh waktu puluhan tahun untuk melubangi batu tersebut dengan tetesan air. Jika Anda bisa menggunakan palu godam atau linggis, kenapa harus pakai air? Kan lebih cepat prosesnya, betul?

Kembali ke pelatih

Semua adalah pilihan, mungkin Anda punya kepuasan sendiri untuk uji coba bisnis Anda, membuka jalan di hutan belantara. *It's okay*! Tapi jika boleh kembali ke masa lalu, saya akan mencari seorang mentor, untuk mempercepat proses sukses saya. Saya harap, Anda tidak melakukan kesalahan-kesalahan yang pernah saya alami. Kerugian di atas 1 milyar dan bertambah 50 juta tiap bulannya, di usia 31 tahun lagi, bukanlah hal mudah untuk saya atasi. Tapi berkat 'trik-trik' bisnis yang diajarkan oleh mentor saya, menjadi mudah bagi saya untuk melewatinya, bahkan berbalik membuat keuntungan.

Siapa mentor yang layak? Yang jelas bukan kuat teorinya, tapi pengalaman di praktiknya. Bagaimana seseorang bisa mengajarkan 'bangkit' dari kegagalan, jika ia sendiri belum pernah merasakan bagaimana itu gagal? Tapi jangan dikira dengan adanya mentor Anda akan berhasil 100 %, *nonsense*! Setidaknya Anda dapat mengurangi risiko serta melewatinya dengan lebih mudah dan tegar. Mentor tidak harus selalu bertatap muka. Dunia *full technology* saat ini memungkinkan

Anda untuk belajar dari jarak berjauhan. Mulai dari telepon, *sms*, *email* bahkan sampai *video conference* relatif mudah dan murah saat ini.

Saat ini marak sekali pembicara-pembicara seminar yang bergelar 'motivator', 'inspirator', dan sebagainya? Yang perlu Anda cermati adalah, apakah mereka terlebih dahulu 'sukses' baru kemudian jadi pembicara? Atau 'suksesnya' dari bicara? Jika masuk kategori pertama, angkatlah mereka menjadi mentor *aja*. Jika kategori yang kedua, hati-hatilah, karena mereka hanya menjual ilmu 'katanya' alias bukan praktisi! *Learn from the Master!*

TAKE ACTION, MAKE IT HAPPEN!

Buku ini akan sangat-sangat SIA-SIA, jika Anda memandan[g] isinya sebagai pengetahuan belaka. Buku ini bukanlah buku sakti yan[g] bisa menyulap *"Abrakadabra"*, dan jadilah Anda seorang pengusaha *NO WAY!* Atau mungkin ... (mungkin *lho*)... membuat Anda terkagum-kagum, wah hebat ya Jaya! Kemudian Anda menutup buku dan teta[p] mengurung di *comfort zone* Anda. Bukan itu yang saya inginkan, buka[n] seperti habis nonton film di bioskop. Bahkan jika perlu, cacilah buku say[a] atau pun saya, asalkan Anda tertantang untuk melangkah. BUKTIKAN kalau Anda bilang Anda BISA! Bukan tahun depan, bukan bulan depan bukan minggu depan! Tetapi SEKARANG, mulai dari langkah kecil mulai dari apa yang Anda miliki.

Semua orang ingin sukses, tapi tak semua orang layak sukses Jalan sukses itu berliku, terjal, naik, berbelok-belok, memutar, tapi jalan itu ada! Jalan itu terbuka untuk semua orang, termasuk Anda, tap[i] tak semua orang akan sampai ke *finish*. Banyak godaan untuk berhenti baik faktor langit atau pun bumi dikambing-hitamkan. Jarang ada orang yang 'mengepel' (baca: introspeksi) saat terpeleset. Banyak juga yang meng-ulangi kesalahan yang sama dengan dalih 'konsistensi'.

"You cannot live with yesterday's standard and expect extraordinary income today!"

Dibutuhkan *extra*-kreativitas, pertambahan *knowledge* untuk menghadapi perubahan dan persaingan. Jika tahun lalu Anda membuka toko dan laris, tahun ini pasti banyak toko serupa di sekitar Anda. Harga pun akan banting-bantingan. Itu sudah hukum alam, jangan salahkan kompetitor. Salahkan Anda yang tak mau berubah.

Di mana Anda tahun lalu? Kemajuan apa yang Anda capai? Mungkin tahun lalu Anda belum mulai usaha, tapi sekarang Anda sudah menjadi pengusaha. Bisa jadi usaha Anda maju pesat dalam setahun, tapi bisa jadi Anda bangkrut sekarang ini. Bukan hanya hasilnya yang patut dipuji, tapi *spirit* Anda untuk tetap bergerak, bangkit dari kegagalan yang patut diacungi *double* jempol! Itulah *Entrepreneur* Sejati! Hidup tak selamanya adil. Mungkin Anda sekarang barusan tertipu, difitnah, dijebloskan ke penjara, jangan kurangi *spirit* Anda. Meskipun Anda sedang di bawah, yang penting Anda terus bergerak.

Hidup ini Singkat!

Jika hari ini adalah hari terakhir Anda di dunia,
BAGAIMANA Anda ingin dikenang?
Jika hari ini adalah hari terakhir Anda di dunia;
Apa kata-kata terakhir yang ingin Anda dengar
dari orang-orang yang mencintai Anda?
Jika hari ini adalah hari terakhir Anda di dunia, apakah
Anda sudah memberikan yang TERBAIK?
Jika hari ini adalah hari terakhir Anda di dunia,
Apa yang Anda tinggalkan?
Apakah Anda layak sukses?
Apakah Anda sudah berusaha yang terbaik?
Apakah Anda membuat orang lain bangga?
Apakah Anda meninggal seperti seorang PEJUANG?
...atau PECUNDANG?
Berapa jam sehari Anda mengabdikan waktu Anda untuk
bertumbuh?
Berapa jam sehari waktu terbuang percuma?
Semoga masih ada hari esok!
Hidup ini pilihan! Mana yang Anda pilih?
Hidup ini singkat, jadi .....

PEMBUKA

Sekarang saatnya membuka lembaran baru sebagai seorang *Entrepreneur*. Selamat datang di dunia penuh kebebasan. Bebas menentukan waktu, langkah, dan penghasilan Anda.

Jarak antara Anda dengan dunia pengusaha hanyalah 1 langkah, yaitu *ACTION*!

Banyak orang tanya, "Bisnis apa yang BAGUS?" Jawabnya, "Bisnis yang bagus adalah yang DIBUKA, bukan ditanyakan terus!"

Fight!

Entrepreneur® camp

Ketakutan yang Tak Beralasan

Fenomena yang ada, banyak orang mengikuti seminar/*training* menjadi pengusaha. Di dalam ruangan, mereka terpukau oleh si pembicara, yang biasanya pengusaha sukses. "Wow, hebat ya orang itu! *Bener lho* yang dia bilang, harusnya memang seperti itu *kalo* kalau mau sukses!" kata peserta seminar. Tapi kenyataannya, sangat sedikit dari mereka yang mampu atau memiliki keberanian untuk meneladaninya. Mengapa? Karena alam bawah sadar mereka menolak. Mereka tahu apa yang harus dilakukan untuk sukses, tapi mereka tidak melakukannya. Contohnya, berapa orang dari pembaca buku ini, yang mungkin sudah melahap beberapa buku sejenis, tapi tetap belum berani memulai usaha? Atau sudah mengikuti berbagai seminar dan pelatihan menjadi pengusaha, tapi belum juga berani memulai usaha? Dari manakah datangnya ketakutan itu?

Sejak kecil (bahkan sejak di kandungan), alam bawah sadar kita diprogram secara keliru oleh lingkungan sekitar kita. Bisa jadi oleh kejadian-kejadian yang menyakitkan, yang tak pernah terlupakan. Hal tersebut yang membentuk kepribadian kita sekarang, sehingga banyak pertanyaan yang tidak bisa kita jawab secara logis/dengan logika.

- "Saya ingin jadi PENGUSAHA, tapi kenapa takut melangkah?"
- "Kenapa saya *koq* gak *pede*? Tiap kali menghadapi orang, *koq* gemetar!"
- "Kenapa orang lain bisa sukses, tapi saya tidak?"
- Dan masih banyak lagi kenapa lain yang tak terjawab

Secara tidak sadar, saat kondisi (*trigger*) tertentu, alam bawah sadar memerintahkan diri kita untuk takut, benci, gemetar, malu, atau pun tidak *pede*. Padahal kita tidak menginginkannya, tapi kita tidak bisa mengendalikannya.

Bagaimana Cara Menghilangkannya?

Jika kita memiliki komputer yang terserang virus. Sebagus apa pun program yang kita *install*, tidak akan berfungsi maksimal jika virus tersebut belum dihilangkan. Efeknya komputer kita akan bekerja sangat lambat. Jadi virus tersebut harus dibasmi terlebih dahulu, jika terpaksa, *harddisk*-nya harus diformat ulang. Setelah itu kita *install* ulang program-programnya, barulah optimum. Demikian juga dengan otak kita, virus bawah sadar, yang membentuk keyakinan yang salah, harus dibasmi, agar kita bisa melesat dengan cepat.

Tapi membersihkan virus saja tidak cukup membuat kita sukses. Bayangkan jika di komputer Anda hanya terdapat *games*, *MS Word* dan *Excel* saja. Jangan harapkan Anda bisa menjalankan internet melalui program tersebut. Tentu saja terlebih dahulu Anda harus meng-*install* program *internet explorer* atau sejenisnya. Intinya, aplikasi apa yang ingin Anda gunakan, harus di-*install* terlebih dahulu. Aplikasi-aplikasi menjadi pengusaha sukses dan bermoral itu yang akan di-*install* di *Entrepreneur Camp* (Ecamp).

Banyak orang tidak percaya, bahkan peserta sendiri menanyakan, "Bagaimana hanya dalam waktu yang sangat singkat (3 hari, 2 malam) saya bisa berubah?!" Tapi itulah kenyataannya. Tak usah takut dengan teorinya yang terlalu rumit, karena di Ecamp peserta hanya menikmati 'wisata' permainannya, bukan datang untuk mendengarkan ceramah yang membosankan. Ecamp sengaja dikemas dalam bentuk simulasi permainan usaha dan psikologi, baik *indoor* maupun *outdoor*, sehingga pelatihan akan terasa menyenangkan.

Ecamp adalah mesin pencetak pengusaha-pengusaha sukses yang memiliki mentalitas kelimpahan, penuh kasih sayang, dan tahan banting. Jika Anda merasa belum mendapatkan impian-impian Anda, baik secara materi maupun spiritual, temukan jawabannya di Ecamp.

Contact Person : 0778 - 7030533

TAKE ACTION, MAKE IT HAPPEN!

Penyakit yang paling menakutkan pengusaha bukanlah kebangkrutan, namun hilangnya semangat atau momentum! Seorang pengusaha boleh jadi bangkrut berkali-kali, asalkan masih memiliki semangat, dia bisa bangkit kembali. Namun jika seorang telah kehilangan semangat, tidak bangkrut pun, akan terasa bangkrut. Untuk mempertahankan momentum agar selalu dalam kondisi semangat, dibentuklah *Entrepreneur Association*. Bermula dari pertemuan 4 orang hingga menjadi ratusan orang anggota aktif.

Visi EA adalah menciptakan pengusaha-pengusaha sukses yang memiliki integritas, profesional, dan semangat nasionalisme.

Misi EA:

a. Mengembangkan semangat kewirausahaan sehingga tercipta lebih banyak lagi pengusaha yang dapat memberikan kontribusi dalam pembangunan Indonesia;
b. Meningkatkan kompetensi manajemen usaha sehingga usaha yang dibangun dapat tumbuh dan berkembang dengan baik;
c. Membangun jejaring pengusaha berserta perangkat pendukungnya; dan
d. Membangun jaringan informasi perkembangan dunia usaha.

EA bukanlah sekadar organisasi *'online'*, namun memiliki pertemuan rutin mingguan. Selain pelatihan intensif (5 kali pertemuan), yang diberikan secara gratis, EA juga memiliki agenda pertemuan antara lain:

- Jodoh bisnis/ *networking*
- Bedah bisnis
- Demo usaha kecil
- Klinik bisnis
- Sharing dari: perpajakan, perbankan, pengelola mal.
- Seminar & pelatihan *entrepreneurship*
- Kunjungan usaha
- Nonton film motivasi bersama
- Jalan-jalan
- Siaran: TV dan Radio
- Liputan Bisnis oleh media masa
- Pameran bisnis dan Peluang usaha
- *Camping, outbound*
- dan lain-lain

Saat ini keberadaan Badan Pengurus Pusat masih bertempat di Batam, di mana mayoritas pendirinya berada. EA adalah organisasi sosial yang tidak berpolitik. Berminat bergabung? *SMS* saja ke:

- Batam – Widyawati: 0856 651 8949
- Medan – Yosyicar: 0819 851 199
- Pekanbaru – Dhani: 0852 781 06657
- Padang – Gindo: 0812 679 1751
- Jambi – Bakhtiar: 0811 741 731
- Palembang – Rita: 0819 949 87999
- Bandung – Krishna: 0818 204 000
- Bogor – Renny: 0811 117 719
- Jogja – Eko: 0819 262 5007
- Surabaya – Wati: 0817 030 87007
- Malang – Nike: 0818 535 765
- Kediri – Dr. Yuni: 0813 590 46147
- Jember – Sindu: 08123158872
- Bali – Ismail: 0815 581 74941
- Mataram – Azril: 0818 360 165
- Banjarmasin – Karjani: 0811 500 1482
- Palangkaraya – Hery: 0852 491 83616
- Balikpapan – Yusuf: 0812 219 9922
- Samarinda – Roy: 0811 558 693

- Bontang – Kaolan: 0812 552 6730
- Makasar – Boedi: 0817 383 160

Catatan : Jika Anda berada di kota yang tidak disebutkan di atas, silakan menghubungi koordinator kota Batam.

Mailing List : forum_ea@yahoogroups.com

"If you want to be an eagle, mix with eagles"

SIAPA DIA?

Jaya Setiabudi atau lebih akrab dengan panggilan 'Mas J', lahir di Semarang, tanggal 27 April 1973. Mas J adalah anak ke-6 dari 7 bersaudara. Ayahnya, Untung Setiabudi adalah pensiunan karyawan swasta. Sedangkan ibunya, Muliati adalah ibu rumah tangga. Saat ini Mas J memiliki 2 orang anak, Sarah Aulia Setiabudi dan Alfin Risqi Setiabudi, buah dari pernikahannya dengan Liana.

Riwayat Pendidikan Mas J:

- SD Xaverius Semarang : 1979 – 1985
- SMPN 2 Semarang : 1985 – 1988
- STM Pembangunan Semarang : 1988 – 1992
- Tehnik Elektro, ITATS - Surabaya : 1992 – 1996

Mas J memasuki dunia kerja pertama dan terakhirnya yaitu di Astra *Microtronics Technology* (AMT), Batam (1997–1998). Cita-citanya menjadi pengusaha segera diwujudkannya dengan membuka usaha yang pertama di bidang *industrial supply*. Seperti lagu dangdut, 'Jatuh Bangun' menjadi makanan Mas J dalam menjalankan usaha. Mas J pernah mengalami kerugian di atas 1,8 miliar pada usia 31 tahun. Untungnya, tidak ada kamus 'menyerah' dalam diri Mas J.

Dimulai dari modal dengkul dan berkendaraan ojek, menjelma menjadi sebuah grup perusahaan bernama *Momentum Group*, antara lain sebagai berikut.

1. PT. KS Technology - Batam, bergerak di bidang *Industrial Automation.*

2. PT. Momentum Technology - Batam, bergerak di bidang distribusi *spare part* dan sensor.

3. PT. Karya Setia Abadi - Jakarta, bergerak di bidang distribusi oli dan konstruksi baja ringan.

4. CV. Kawan Setia Industri - Batam, bergerak di bidang pemasok *food & beverage*, serta memiliki jaringan *retail store 'The Farmer'*.

5. PT. Momentum Entrepreneur Mindset - Batam, bergerak di bidang *training entrepreneurship*. Produknya antara lain: *Entrepreneur Camp* dan *Young Entrepreneur Academy*.

6. PT. Momentum Housing Factory - Batam, memproduksi panel beton dan batu bata ringan.

7. PT. Momentum Retail Management - Batam, bergerak di bidang jasa konsultan bisnis retail.

Mas J nyaris tak terlibat lagi secara operasional dalam pengelolaan bisnis-bisnisnya. Kesehariannya lebih diabdikan keliling Indonesia untuk memprovokasi orang-orang agar berani menjadi pengusaha, menjadi juragan. Melalui organisasi sosial *Entrepreneur Association* (EA) yang didirikan bersama kawan-kawannya, masyarakat bisa mendapatkan pelatihan *entrepreneur* yang berkualitas secara gratis. Selain itu, Mas J masih aktif mengisi kelas *Entrepreneur University* di lebih dari 40 kota di Indonesia. Bahkan gelar bergengsi sebagai Mentor terfavorit pun disandangnya pada tahun 2008. Belum selesai di situ, secara berkala Mas J juga membagi ilmunya dalam pelatihan bergengsi yang fenomenal ***Entrepreneur Camp*** dan ***Young Entrepreneur Academy*** (YEA). Mas J memiliki pengharapan yang besar, dalam waktu dekat YEA akan meluncurkan program Praktik Membangun Usaha (PMU) di berbagai perguruan tinggi, yang merupakan program alternatif bagi Praktik Kerja Lapangan (PKL). Dengan demikian diharapkan akan semakin banyak sarjana yang berani menjadi pengusaha, menjadi juragan.

Visi Mas J : **Menciptakan Sejuta Pengusaha Sukses**

Misi :

1. Menciptakan pelatihan-pelatihan usaha berkualitas dan bernuansa *edutainment* (*education and entertainment*): bermakna dan menyenangkan.

2. Melalui wadah *Entrepreneur Association* membentuk jaringan pengusaha.

3. Bekerja sama dengan lembaga pembiayaan untuk menopang permodalan usaha.

www.yukbisnis.com

Email: masj@yukbisnis.com

Hp: 0819 818 919